



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

IMPLEMENTACIÓN DEL POS EN LA CONCILIACIÓN DE LAS
CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA DERMABELLE
S.A.C - 2021”

Trabajo de suficiencia profesional para optar el título
profesional de:

CONTADORA PÚBLICA

Autora:

YENIFFER EDITH GARCIA QUISPE

Asesor:

Mg. Cesar Jesús Peña Oxolon

Lima - Perú

2021

DEDICATORIA

Con gratitud y reconocimiento dedico el presente trabajo monográfico a Dios, por brindar protección para mi familia en todo momento, y por permitirme cumplir mis objetivos; a mi padre y hermano quienes con su apoyo moral permitieron la culminación de mi carrera profesional, a mis docentes quienes con sus conocimientos me guiaron, me ayudaron y me brindaron su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a mi padre y hermano por ser los principales promotores de mis metas, gracias a ellos por cada día confiar y creer en mí y en mis expectativas; gracias a mi padre y familiares por cada consejo y por cada una de sus palabras que me guiaron durante mi vida.

Gracias a Dios por la vida de mi padre, también porque cada día bendice mi vida con la oportunidad de estar y disfrutar al lado de las personas que sé que me aman.

Gracias a la vida por este nuevo triunfo, gracias a todas las personas que me apoyaron y creyeron en la realización de este trabajo.

Índice

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
RESUMEN EJECUTIVO	10
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	11
1.1. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA	18
1.1.1. MISION Y VISION	26
1.1.2. ORGANIGRAMA DE LA ESTRUCTURA DE LA EMPRESA.....	30
1.1.3. ORGANIGRAMA DE CENTRO DE COSTOS	32
CAPÍTULO 2.MARCO TEÓRICO.....	41
2.1. IMPLEMENTACIÓN DEL POS	41
2.1.1. Definición conceptual	41
2.1.2. Definición operacional	42
2.1.3. Selección del proveedor de equipo de POS	42
2.1.4. Determinación de necesidades según tipo de clientes	43
2.1.5. Criterios para selección del proveedor.....	44
2.1.6. Cálculo para Pago de Comisiones por uso del equipo	44
2.1.7. Factor para el cálculo	45
2.1.8. Frecuencia de Uso del equipo.....	46
2.1.9. Costos de Mantenimiento del software	46
2.1.10. Tipo de costo	47
2.1.11. Determinación del importe	48
2.2. CONCILIACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	48
2.2.1. Definición conceptual	48
2.2.2. Definición operacional	50
2.2.3. Tipo de servicio prestado	51
2.2.4. Clientes para tratamiento	51
2.2.5. Clientes para curación.....	52
2.2.6. Determinación del precio de venta.....	53
2.2.7. Acumulación de servicios.....	54
2.2.8. Política de descuentos	55
2.2.9. Control del importe a cobrar.....	55
2.2.10. Registro contable	56
2.2.11. Emisión de comprobantes de pago.....	57
CAPÍTULO 3.DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA	58
3.1. Objetivo General	70
3.2. Proceso.....	70
3.2.1. Descripción del envío de los comprobantes de ventas a SUNAT.....	70
3.2.2. Descripción la verificación de los comprobantes de ventas en SUNAT.	78
3.2.3. Descripción para la conciliación del POS y bancos.	81
3.2.4. Reportes Bancarios y resúmenes de las comisiones y ventas.	106
3.3. FLUJOGRAMAS	112
APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL POS (FIGURA 60)	112

CAPÍTULO 4.RESULTADOS	142
4.1. CONCILIACION DEL PAGO POR POS	142
4.1.1. PRIMERA OBSERVACION.....	143
4.1.2. SEGUNDA OBSERVACION	144
4.1.3. TERCERA OBSERVACION.....	145
4.1.4. CUARTA OBSERVACION	146
CAPÍTULO 5.CONCLUSIONES	148
CAPÍTULO 6.RECOMENDACIONES	152
CAPÍTULO 7.REFERENCIAS	155
CAPÍTULO 8.ANEXOS	158

Índice de Figuras

FIGURA 01: UBICACIÓN DE LA CLINICA DERMABELLE S.A.C	14
FIGURA 02: INFRAESTRUCTURA DE LA CLINICA DERMABELLE S.A.C	15
FIGURA 03: ESCRITURAS PÚBLICAS DE DERMABELLE S.A.C	17
FIGURA 04-A: FICHA RUC DE DERMABELLE S.A.C.....	19
FIGURA 04-B: FICHA RUC DE DERMABELLE S.A.C.....	20
FIGURA 05: PAGINA WEB DE DERMABELLE S.A.C	21
FIGURA 06: INSTAGRAM DE DERMABELLE S.A.C	23
FIGURA 07: FACEBOOK DE DERMABELLE S.A.C.....	24
FIGURA 08: LOGO DE LA EMPRESA	27
FIGURA 09: ORGANIGRAMA DE LA ESTRUCTURA DE LA EMPRESA	30
FIGURA 10: ORGANIGRAMA DE CENTRO DE COSTOS	32
FIGURA 11: CUADRO DE TIPO DE SERVICIOS DEL ÁREA DE DERMATOLOGÍA.....	33
FIGURA 12-A: CUADRO DE LOS PRODUCTOS DEL ÁREA DE FARMACIA	35
FIGURA 12-B: CUADRO DE LOS PRODUCTOS DEL ÁREA DE FARMACIA	36
FIGURA 13: CUADRO DE LOS TIPOS DE SERVICIOS DEL ÁREA DE COSMIATRIA.....	38
FIGURA 14: CUADRO DE LOS TIPOS DE SERVICIOS DEL ÁREA DE LABORATORIO.....	39
FIGURA 15: CIR DE ALTA	60
FIGURA 16: CIR DE BAJA	61
FIGURA 17: FORMULARIO DE NPD PARA PAGO DE DETRACCIÓN	62
FIGURA 18: TICKET DE PAGO DE AFP	63
FIGURA 19: REPORTE DE PLANILLA DE AFP.....	64
FIGURA 20: REPORTE DE PRE-LIQUIDACIÓN DE PLANILLA TRABAJADORES	65
FIGURA 21: CONSULTA RUC DE LOS PROVEEDORES.....	66
FIGURA 22: REPORTE DE REGISTRO DE VENTAS	67
FIGURA 23: REPORTE DE REGISTRO DE COMPRAS	68
FIGURA 24: RESUMEN DE VENTAS Y DETALLE DE IMPUESTOS A PAGAR	69
FIGURA 25: UBICACIÓN DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN OSSAB	71
FIGURA 26: VENTANA DE OPCIONES DEL SISTEMA OSSAB	72

FIGURA 27: VENTANA DE OPCIONES DEL SISTEMA OSSAB	72
FIGURA 28: VENTANA PARA INGRESAS DEL SISTEMA OSSAB	73
FIGURA 29: VENTANA PARA INGRESAR A S04FE.....	74
FIGURA 30: VENTANA PARA PREPARAR LOS DOCUMENTOS QUE SE ENVIARAN A SUNAT	75
FIGURA 31: VENTANA PARA GENERAR LOS RESÚMENES DIARIOS	76
FIGURA 32: VENTANA DE RESÚMENES DE FE DE BOLETAS.....	77
FIGURA 33: PAGINA DE SUNAT PARA INGRESO AL MENÚ DE SOL.....	78
FIGURA 34: MENÚ SOL (CONSULTA MASIVA DE COMPROBANTE DE PAGO).....	79
FIGURA 35: RESULTADOS DE LA CONSULTA MASIVA DE COMPROBANTE DE PAGO.....	80
FIGURA 36: PAGINA EN LÍNEA DE NIUBIZ	81
FIGURA 37: ESTADO DE CUENTA DEL POS 650136047	82
FIGURA 38: ESTADO DE CUENTA DEL POS 650136048	83
FIGURA 39: ESTADO DE CUENTA DEL POS 650136189	84
FIGURA 40-A: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY	86
FIGURA 40-B: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY	87
FIGURA 40-C: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY	88
FIGURA 40-D: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY	89
FIGURA 40-E: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY	90
FIGURA 40-F: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY	91
FIGURA 41-A: SOLICITUD DE AFILIACIÓN A VISA NET/ IZIPAY	92
FIGURA 41-B: SOLICITUD DE AFILIACIÓN A VISA NET/ IZIPAY	93
FIGURA 42: REGISTRO DE COMPRAS DEL SISTEMA OSSAB.....	94
FIGURA 43: BOLETA DE DERMABELLE S.A.C.....	95
FIGURA 44: COMPROBANTE DE PAGO DEL POS DE DERMABELLE S.A.C	96
FIGURA 45: CUADRO DE COMISIONES DEL POS	97
FIGURA 46: CORREO PARA SOLICITUD DE ESTADO DE CUENTAS BANCARIAS	98
FIGURA 47: ESTADO DE CUENTA BBVA SOLES	99
FIGURA 48: ESTADO DE CUENTA BBVA DÓLARES	100
FIGURA 49: ESTADO DE CUENTA BCP SOLES	101

FIGURA 50-A: DOCUMENTO AUTORIZADO DE NIUBIZ	102
FIGURA 51: DOCUMENTO AUTORIZADO DE AMERICAN EXPRESS.....	103
FIGURA 52: DOCUMENTO AUTORIZADO DE DINNERS CLUB	104
FIGURA 53: FACTURA DE IZIPAY	105
FIGURA 54: REPORTE DE CONCILIACIÓN DEL POS	106
FIGURA 55: REPORTE DE CONCILIACIÓN DE LOS MOVIMIENTOS BANCARIOS EN DÓLARES-BBVA	107
FIGURA 56: REPORTE DE CONCILIACIÓN DE LOS MOVIMIENTOS BANCARIOS EN SOLES-BBVA.....	108
FIGURA 57: REPORTE DE CONCILIACIÓN DE LOS MOVIMIENTOS BANCARIOS EN SOLES- BCP	109
FIGURA 58: RESÚMENES DE LAS VENTAS POR ÁREAS SEGÚN NÚMERO DE COMERCIO-POS.....	110
FIGURA 59: RESÚMENES DE EFECTIVOS.....	111
FIGURA 60: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL POS.....	112
FIGURA 61: APORTES EN EL FLUJOGRAMA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR DE EQUIPO DE POS.....	113
FIGURA 62: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE DETERMINACIÓN DE NECESIDADES SEGÚN TIPO DE CLIENTES	115
FIGURA 63: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE CRITERIOS PARA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR.....	116
FIGURA 64: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL CALCULO PARA EL PAGO DE COMISIONES POR EL USO DEL EQUIPO.....	118
FIGURA 65: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL FACTOR PARA EL CALCULO.....	119
FIGURA 66: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA FRECUENCIA DE USO DEL EQUIPO	121
FIGURA 67: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL COSTOS DE MANTENIMIENTO DEL SOFTWARE.....	122
FIGURA 68: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL TIPO DE COSTO	124
FIGURA 69: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA DETERMINACION DEL IMPORTE	125

FIGURA 70: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA CONCILIACION DE

LAS CUENTAS POR COBRAR	127
FIGURA 71: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL TIPO DE SERVICIO PRESTADO	128
FIGURA 72: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LOS CLIENTES PARA SU TRATAMIENTO	130
FIGURA 73: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LOS CLIENTES PARA CURACION	131
FIGURA 74: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA	133
FIGURA 75: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE ACUMULACION DE SERVICIOS	134
FIGURA 76: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA POLITICA DE DESCUENTOS	136
FIGURA 77: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE CONTROL DEL IMPORTE A COBRAR ...	137
FIGURA 78: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE REGISTRO CONTABLE	138
FIGURA 79: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE EMISION DE COMPROBANTE DE PAGO	140
FIGURA 80: PORTAL DE DERMABELLE EN LA PLATAFORMA DE NIUBIZ	142
FIGURA 81: EVIDENCIAS DEL PAGO TRIPLE DE UNA VENTA	143
FIGURA 82: DETALLE DEL PAGO Y ANULACION DE UNA TRANSACCION	144
FIGURA 83: SOLUCION DE LA SEGUNDA OBSERVACION ENCONTRADA	144
FIGURA 84: EVIDENCIA DE LA TERCERA OBSERVACIÓN	145
FIGURA 85: DETALLE DE LA PRIMERA BOLETA	145
FIGURA 86: SOLUCION DE LA TERCERA OBSERVACION	146
FIGURA 87: EVIDENCIA DEL PAGO NO BOLETEADO	146
FIGURA 88: SOLUCION DE LA CUARTA OBSERVACION	147

RESUMEN EJECUTIVO

Dermabelle S.A.C es una clínica Dermatológica que realiza diversos tratamientos de la piel con Láser entre otros procedimientos de manera mínimamente invasiva; en los inicios de la empresa su operacionalización contable y administrativa era casi todo de forma manual, con el tiempo implementaron un sistema para agendar citas, emitir facturas etc.

Dentro de esos cambios vino la implementación del POS en los cobros, es ahí donde con el avance continuo en la calidad del servicio y el aumento constante de los clientes se generaba más desorden en las cuentas por cobrar, porque la mayoría de los pagos son con tarjeta y no se llevaba un control, en varias ocasiones el cliente pagaba, pero no se le hacía una factura, boleta o como también a veces el cliente hacía pagos dobles o emitían una boleta con monto distinto a lo que se pagó. A raíz de dichos impases, el área contable de la empresa empieza a conciliar los pagos de los clientes con el POS, así mismo verifica si esos pagos han sido realmente abonados a la cuenta de la empresa y si nos están cobrando las comisiones correctas. El conciliar los pagos hace que la empresa alcanza sus objetivos, de allí la importancia de la obtención y manejo de datos a tiempo para mejorar la gestión tanto contable como administrativa para llevar una eficiente labor.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

Los orígenes de Dermabelle S.A.C es la historia de la perseverancia de una mujer que siempre quiso ayudar y compartir sus conocimientos con los demás, es así como la Doctora Miluska Giovanna Aquije Pómez con 7 años de experiencia laboral en la especialidad de dermatología al ver que en su lugar de trabajo no realizaban tratamientos láseres, decidió en el año 2009 crear la empresa Dermabelle E.I.R.L, la cual se encuentra registrada en registros públicos, iniciando actividades en SUNAT el 23/07/20019.

De manera inicial se adquirió un equipo láser para abrir un pequeño consultorio en su casa, a la vez la doctora trabajaba en otras clínicas como el Peruano Japonés y la Clínica Internacional, poco a poco fue incrementando el número de pacientes de acuerdo a la necesidad que había, además que sus pacientes la fueron recomendando ´por el ben servicio que brindaba, este hecho hizo que se genere la necesidad de tener un local más grande.

El equipo que tenía y los tratamientos que realizo le permitió alquilar en el año 2010 una oficina ubicada en La Molina en Santa Patricia, asimismo la rentabilidad del negocio hizo que pudiera adquirir otros equipos hasta que llegó un momento donde los clientes aumentaron tanto que se hizo necesario tomar la decisión de contar con un lugar más amplio, es así como la Doctora junto a su esposo el Doctor Jorge Luis Campos Aparcana decidieron mudarse a un lugar más céntrico donde pudieran atender a pacientes de otros distritos.

Es así como el 07 de diciembre del 2012, se llevó a cabo la legalización del libro de actas de la empresa Dermabelle E.I.R.L ubicado en la Av. Circunvalación del Club en el Golf N° 202, oficina 302, Urb. Golf los Incas Distrito de Santiago de Surco, luego los doctores compraron un local ubicado en Los Incas - Camacho el cual fue registrado en el 21 de noviembre del 2015 en la ciudad de Lima, Distrito de lince. La representación de Dermabelle Empresa individual de responsabilidad limitada, Según facultades que constan el acta de fecha 20 de julio del año 2015, Asi mismo en las escrituras públicas la representante legal es la doctora Miluska Aquije Pómez , mientas que el doctor Jorge campos Aparcana es el apoderado con facultades administrativas ,poderes generales, especiales y facultades laborales, facultades contractuales, facultades financieras y facultades de representación de Dermabelle E.I.R.L ,identificada con RUC N° 20522697410 .Mediante acta de decisiones del titulas se acordó los siguiente cambio de denominación de la empresa a Dermabelle S.A.C y la incorporación de una nueva socia .Asimismo el titular de la empresa preciso que para el desarrollo del objeto social en la empresa y por la incorporación de la socia era necesario proceder al aumento de capital de la empresa.

-La Dra. Miluska Aquije Pómez representa el 99.5 % (noventa y nueve punto cinco por ciento) del capital social, mediante el aporte a la sociedad de efectivo y un bien mueble.

-Doña Paola Aquije representa el 0.5 % (cero punto cinco por ciento) del capital social, mediante el aporte a la sociedad de efectivo. Los cambios del estatuto del nombramiento de apoderado, Ingreso de nueva socia e incremento de capital se reflejan en SUNAT el 26/11/2015.

Dermabelle S.A.C se mantuvo en el local de Camacho hasta el año 2018, después de ello la demanda de paciente fue incrementando lo cual generó que la empresa tenga emisión de comprobante electrónicos BOLETA (desde 29/10/2018), FACTURA (desde 29/10/2018), con todas las ganancias generadas en el local de Camacho los doctores decidieron comprar un lugar más grande el cual enviaron a remodelar y construyeron una clínica dermatológica la actualmente ubicada en AV. Las Artes norte N° 300 San Borja. Esta clínica tiene 3 pisos en los cuales el área de dermatología y farmacia se encuentra dentro del primer piso, como también la oficina de gerencia y administración, el área de cosmiatría y otros servicios están en el segundo piso, en el 3er piso se encuentra el área de finanzas y marketing.

En esta clínica se inició actividades desde el 02/01/2019 hasta la actualidad.

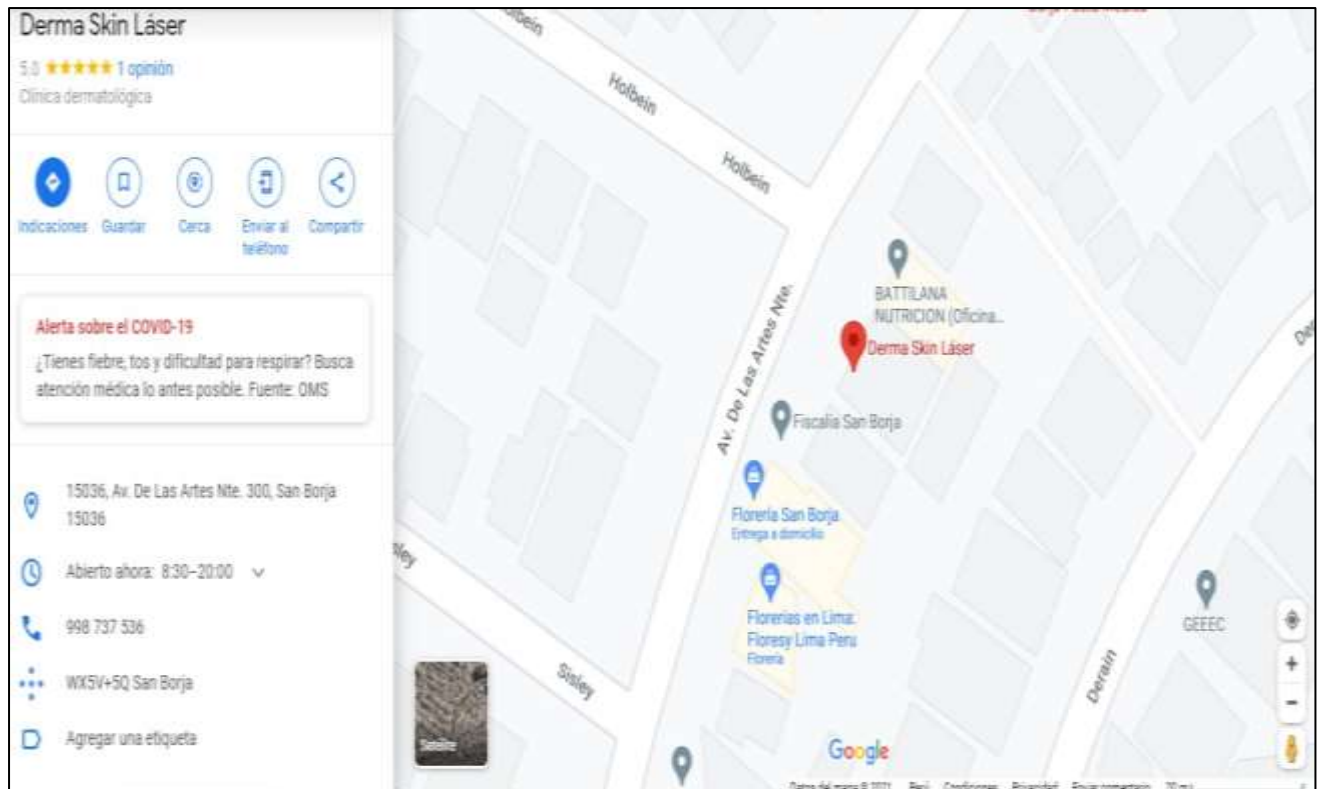


FIGURA 01: UBICACIÓN DE LA CLINICA DERMABELLE S.A.C

Fuente: <https://www.google.com/maps> Autor: Elaboración propia

En la figura 01, se puede visualizar la ubicación geográfica de la empresa Dermabelle S.A.C., para obtener esta imagen se ingresó a la página de <https://www.google.com/maps> luego se escribió la dirección fiscal de la empresa la cual está ubicada en AV. Las artes norte N° 300 del distrito de San Borja provincia de lima. El resultado de dicha búsqueda en la página de google maps nos dio una imagen de un croquis de la ubicación de la empresa, En ese croquis podemos observar que la empresa con nombre comercial Derma Skin Láser tiene como referencias que está ubicada cerca de la rambla de san Borja, al costado de la fiscalía de san Borja y el policlínico de la Policía Nacional del Perú, así mismo está cerca de 4 cuadras de la AV. Aviación.

Según (Martha Beatriz Flores Romero, 2020) “la localización más

adecuada para una empresa está orientada a la selección de una localidad que garantice el mayor nivel de beneficio económico (rentabilidad), desde la perspectiva de inversión privada y de aquella localidad que permita tener el menor nivel de costo de operación si se considera un enfoque social”



FIGURA 02: INFRAESTRUCTURA DE LA CLINICA DERMABELLE S.A.C

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

En la figura 2 podemos observar algunas imágenes de la infraestructura de la clínica Derma Skin Láser que consta de 3 pisos de color blanco con franjas

a los bordes de color gris, una cochera interna y externa con capacidad para 4 autos. Asimismo cada piso tiene la siguiente distribución:

-En el primer piso se encuentra la el área de recepción, farmacia, la oficina de administración, baño, una sala de espera, tópico, área de dermatología y ginecología.

-En el segundo piso hay una sala de espera, el área de endocrinología, depilación 1 y 2, baños para el cliente como un área de masajeadores.

-En el tercer piso se encuentra el área de finanzas, marketing, gerencia, baños, sala de reuniones, comedor y área de limpieza.

JORGE LUIS GONZALES LOLI
ABOGADO - NOTARIO DE LIMA

JORGE LUIS GONZALES LOLI, - NOTARIO DE LIMA
ESCRITURA: 18952.
KARDEX: 143146. Misma: 18605. Pagina: 1

NOTARIA ECHEVARRIA ARELLANO
Av. Aviación N°2485 Of. 201
San Borja - Lima - Perú
Central Telefónica 226-1771

LA TRANSFORMACION Y CAMBIO DE DENOMINACION
INCORPORACION DE NUEVA SOCIA
AUMENTO DE CAPITAL
APROBACION DEL PACTO SOCIAL
MODIFICACION TOTAL DE ESTATUTOS
DESIGNACION DE GERENTE GENERAL
NOMBRAMIENTO DE APODERADO
QUE OTORGA
DERMABELLE E.I.R.L.
CON INTERVENCION DE
JORGE LUIS CAMPOS APARCANA

INTRODUCCION: EN LA CIUDAD DE LIMA, DISTRITO DE LINCE, A LOS VEINTUN DIAS DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO DOS MIL QUINCE, YO JORGE LUIS GONZALES LOLI, ABOGADO-NOTARIO DE LIMA, CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD NUMERO 05533451, CON OFICIO NOTARIAL EN JIRÓN MARISCAL MILLER NUMERO 1701, DISTRITO DE LINCE, PROVINCIA DE LIMA, DEPARTAMENTO DE LIMA, EXTIENDO EL PRESENTE INSTRUMENTO PUBLICO NOTARIAL, EN MI REGISTRO DE ESCRITURAS PUBLICAS EN EL QUE COMPARECEN: -----

MILUSKA GIOVANNA AGUIE POMEZ, QUIEN MANIFIESTA SER DE NACIONALIDAD PERUANA, DE ESTADO CIVIL CASADA CON **JORGE LUIS CAMPOS APARCANA**, DE PROFESION MEDICO, DOMICILIADA EN AVENIDA CIRCUNVALACION DEL CLUB EL GOLF NUMERO 202, OFICINA NUMERO 302, URBANIZACION GOLF LOS INCAS, DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, SE IDENTIFICA CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD NUMERO 21520914, Y DECLARA QUE PROCEDE EN REPRESENTACION DE **DERMABELLE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA** SEGUN FACULTADES QUE CONSTAN EN ACTA DE FECHA 30 DE JULIO DEL AÑO 2015 -----

LETICIA PAOLA AGUIE POMEZ, QUIEN MANIFIESTA SER DE NACIONALIDAD PERUANA, DE ESTADO CIVIL CASADA CON PEDRO GUSTAVO TIRACHTI DIAZ, DE OCUPACION EMPRESARIA, DOMICILIADA EN AVENIDA CIRCUNVALACION DEL CLUB EL GOLF NUMERO 202 OFICINA NUMERO 302 URBANIZACION GOLF LOS INCAS, DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, SE IDENTIFICA CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD NUMERO 21566851, Y DECLARA QUE PROCEDE POR DERECHO PROPIO -----

JORGE LUIS CAMPOS APARCANA, QUIEN MANIFIESTA SER DE NACIONALIDAD PERUANA, DE ESTADO CIVIL CASADO CON **MILUSKA GIOVANNA AGUIE POMEZ**, DE PROFESION MEDICO, DOMICILIADO EN AVENIDA CIRCUNVALACION DEL CLUB EL GOLF NUMERO 202 OFICINA NUMERO 302 URBANIZACION GOLF LOS INCAS, DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO, PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, SE IDENTIFICA CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD NUMERO 21482917, Y DECLARA QUE PROCEDE POR DERECHO PROPIO -----

LOS COMPARECIENTES SON INTELIGENTES EN EL IDIOMA CASTELLANO, QUIENES SE OBLIGAN CON CAPACIDAD, LIBERTAD Y CONOCIMIENTO SUFICIENTE, DE LO QUE DOY FE, Y HABIENDO CUMPLIDO CON IDENTIFICARLOS CON LOS DOCUMENTOS POR ELLOS PRESENTADOS, CUYOS NUMEROS FIGURAN EN EL PARRAFO QUE ANTECEDE, ME ENTREGAN UNA MINUTA FIRMADA Y AUTORIZADA POR LETRADO PARA QUE ELEVE SU CONTENIDO A ESCRITURA PUBLICA, LA MISMA QUE ARCHIVO EN MI LEGAJO RESPECTIVO CON EL NUMERO DE ORDEN CORRESPONDIENTE Y CUYO TENOR LITERAL ES EL SIGUIENTE: -----

**CERTIFICACION
AL DORSO**

FIGURA 03: ESCRITURAS PÚBLICAS DE DERMABELLE S.A.C

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Notaria Echevarría Arellano

En La figura 3 podemos visualizar una imagen del estatuto de la empresa

Dermabelle S.A.C, esta imagen que es la primera hoja de estatuto.

Esta imagen fue obtenida por consentimiento del representante legal de la empresa, en el estatuto se describe los acontecimientos de la creación de la empresa desde los notarios que firmaron, lugar y fecha del día que firmaron, la fecha de creación, giro de negociación, accionistas, representantes legales, apoderados, monto del capital inicial y si es que hubo algún incremento, asimismo también se describe el cambio de denominación de, domicilio fiscal entre muchos otros datos que son de suma relevancia para la empresa.

1.1. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

Datos Generales

- **Razón Social:** Dermabelle Sociedad Anónima Cerrada
- **Nombre Comercial:** Derma Skin Láser
- **RUC:** 20522697410
- **Dirección:** Avenida De Las Artes Norte Nro. 300 Urb. San Borja Norte Lima - Lima - San Borja; Perú
- **Actividades Económicas:** CIIU 74996 - otras actividades empresariales NCP y CIIU 85193 - Otras Actividades. Relacionadas con Salud Humana
- **Teléfono:** (01) 436 0525
- **E-mail:** dermabelle_med@yahoo.com

FICHA RUC : 20522697410
DERMABELLE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DERMABELLE S.A.C.
 Número de Transacción : 446406884
 CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social	: DERMABELLE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DERMABELLE S.A.C.
Tipo de Contribuyente	: 39-SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Fecha de Inscripción	: 23/07/2009
Fecha de Inicio de Actividades	: 23/07/2009
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: 29/10/2018
Comprobantes electrónicos	: BOLETA (desde 29/10/2018),FACTURA (desde 29/10/2018), (desde 28/01/2021)

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	: DERMA SKIN LASER
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 74996 - OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP.
Actividad Económica Secundaria 1	: 85193 - OTRAS ACTIV. RELAC. CON SALUD HUMANA
Actividad Económica Secundaria 2	: 4772 - VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y MÉDICOS, COSMÉTICOS Y ARTÍCULOS DE TOCADOR EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL/COMPUTARIZADO
Sistema de Contabilidad	: MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: IMPORTADOR/EXPORTADOR
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: 1 - 4360525
Teléfono Fijo 2	: -
Teléfono Móvil 1	: 1 - 966313350
Teléfono Móvil 2	: -
Correo Electrónico 1	: dermabelle_med@yahoo.com
Correo Electrónico 2	: -

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Exoneración

Domicilio Fiscal

Actividad Economica	: 74996 - OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCP.
Departamento	: LIMA
Provincia	: LIMA
Distrito	: SAN BORJA
Tipo y Nombre Zona	: URB. SAN BORJA NORTE
Tipo y Nombre Vía	: AV. DE LAS ARTES NORTE
Nro	: 300
Km	: -
Mz	: -
Lote	: -
Dpto	: -
Interior	: -
Otras Referencias	: -
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	: ALQUILADO

Datos de la Empresa

Fecha Inscripción RR.PP	: 20/07/2009
Número de Partida Registral	: 12343539
Tomo/Ficha	: -
Folio	: -
Asiento	: -
Origen del Capital	: NACIONAL
Pais de Origen del Capital	: -

FIGURA 04-A: FICHA RUC DE DERMABELLE S.A.C

Representantes Legales						
Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación	
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -21462917	CAMPOS APARCANA JORGE LUIS	APODERADO	14/07/1968	26/11/2015	-	
	Dirección URB. SANTA PATRICIA CAL. BUENOS AIRES 245	Ubigeo LIMA LIMA LA MOLINA	Teléfono 15 - 966313350	Correo -		
Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación	
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -21520914	AQUIJE POMEZ MILUSKA GIOVANNA	GERENTE GENERAL	16/12/1971	26/11/2015	-	
	Dirección URB. SANTA PATRICIA CAL. BUENOS AIRES 245 Int	Ubigeo LIMA LIMA LA MOLINA	Teléfono 15 - -	Correo -		

Otras Personas Vinculadas						
Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vinculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -21565951	AQUIJE POMEZ LETICIA PAOLA	SOCIO	29/11/1976	26/11/2015	-	0.500000000
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
		---	---			
Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vinculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -21520914	AQUIJE POMEZ MILUSKA GIOVANNA	SOCIO	16/12/1971	26/11/2015	-	99.500000000
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
		---	---			

Establecimientos Anexos						
Código	Tipo	Denominación	Ubigeo	Domicilio	Otras Referencias	Cond.Legal
0002	L. COMERCIAL	FARMCMDERSKILAS	LIMA LIMA SAN BORJA	URB. SAN BORJA NORTE AV. DE LAS ARTES NORTE 300	-	PROPIO

Importante

La SUNAT se reserva el derecho de verificar el domicilio fiscal declarado por el contribuyente en cualquier momento.

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

	Marca de Exoneración	Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	-	-	-
RENTA - DISTRIBUCION DIVIDENDOS	-	-	-
IMP.TEMPORAL A LOS ACTIV.NETOS	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	-	-	-
SNP - LEY 19990	-	-	-

FIGURA 04-B: FICHA RUC DE DERMABELLE S.A.C

Fuente: Página SUNAT www.sunat.gob.pe (uso de Clave sol de Dermabelle S.A.C)

Autor: SUNAT

En la figura 4 se puede visualizar la ficha RUC de la empresa, la es una constancia de información de registro de la empresa ante SUNAT, así mismo podemos encontrar información como el RUC de la empresa, nombre de la empresa, fecha de inscripción, fecha de inicio de actividades, condición del estado de su domicilio fiscal ante SUNAT, nombre comercial de la empresa, números telefónicos, correo, dirección fiscal, número de partida registral, historial de registro de tributos afectos, historial de representantes legales, historial de otras personas vinculadas a la empresa, historial de establecimientos y anexos.



FIGURA 05: PAGINA WEB DE DERMABELLE S.A.C

Fuente: <https://www.clinicadermaskinlaser.com/> Autor: Departamento de marketing

En la figura 5, se puede visualizar el link de la empresa Dermabelle

S.A.C., para obtener esta imagen se ingresó a google <https://www.google.com/> y

luego se escribió el link de la página <https://www.clinicadermaskinlaser.com/>

El resultado de dicha búsqueda en la página de google nos dirigió a un enlace

el cual se da clic y al instante nos enlaza a la página web de la empresa

Dermabelle S.A.C

Según (Hobbs, 2010) “De ser un lugar en el que se podía encontrar información, ha pasado a ser un gran centro comercial en muy poco año las pequeñas paginas han volado ahora se puede comprar de manera online de forma segura y han nacido compañías que realizan sus negocios mediante su página web”

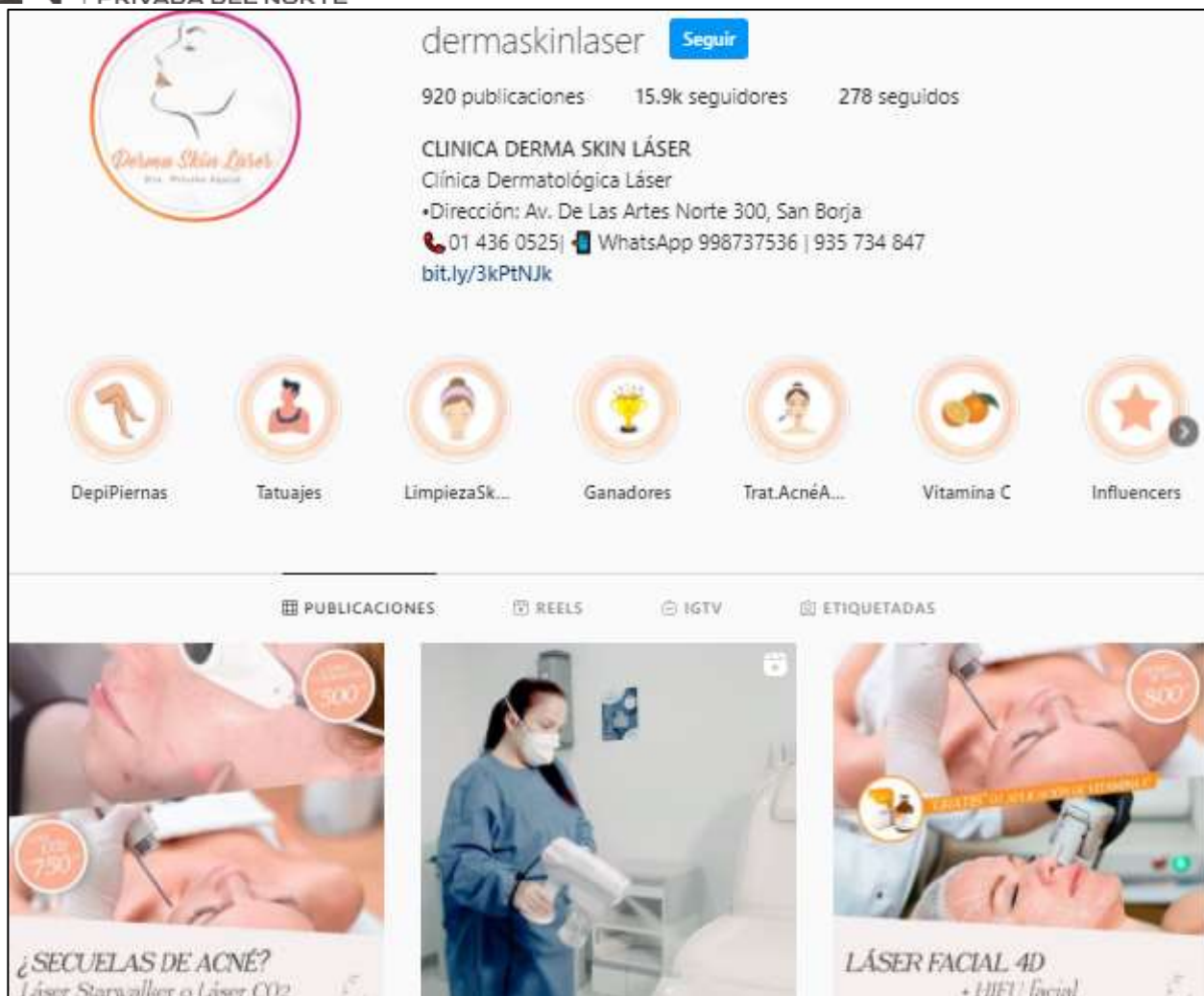


FIGURA 06: INSTAGRAM DE DERMABELLE S.A.C

Fuente: <https://www.instagram.com/dermaskinlaser/?hl=es>

Autor: Departamento de marketing

En la figura 6, se puede visualizar el link del Instagram de la empresa Dermabelle S.A.C., para obtener esta imagen se ingresó a google <https://www.google.com/> y luego se escribió el link del Instagram <https://www.instagram.com/dermaskinlaser/?hl=es> , el resultado de dicha búsqueda en la página de google nos dirigió a un enlace el cual se da clic y al instante nos enlaza al Instagram de la empresa Derma Skin Láser. Donde podremos

visualizar todas las publicaciones posteadas desde descuentos, ofertas y sorteos.

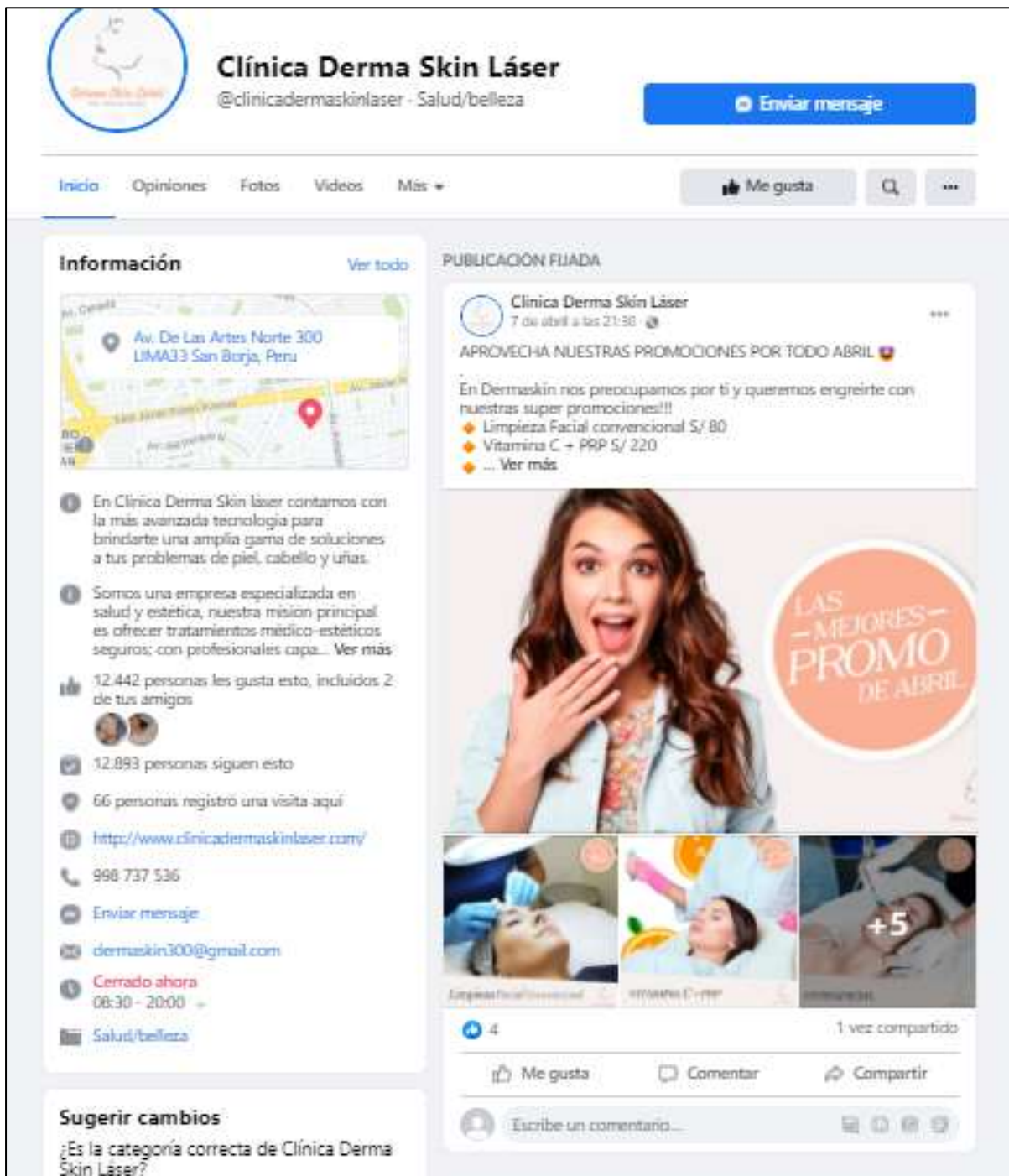


FIGURA 07: FACEBOOK DE DERMABELLE S.A.C

Fuente: <https://es-la.facebook.com/clinicadermaskinlaser>

Autor: Departamento de marketing

En la figura 7, se puede visualizar el link del Facebook de la empresa Dermabelle S.A.C., para obtener esta imagen se ingresó a google <https://www.google.com/> y luego se escribió el link del Facebook <https://es-la.facebook.com/clinicadermaskinlaser/> el resultado de dicha búsqueda en la página de google nos dirigió a un enlace el cual se da clic y al instante nos enlaza al Facebook de la empresa Derma Skin Láser, donde podremos visualizar todas las publicaciones posteadas desde descuentos ,ofertas y sorteos.

Según (Smith, 2019) Las redes sociales son estructuras formadas en Internet por personas u organizaciones que se relacionan por intereses o valores similares, a través de ellas, se dan relaciones entre las personas o las empresas de forma rápida, sin niveles o topes.

1.1.1. MISION Y VISION

1.1.1.1. Misión

“Crear un equilibrio entre sentirse y verse bien, consiguiendo que nuestros pacientes superen sus problemas médico-estéticos mediante tratamientos modernos y lograr ser independientes como también saludables por el mayor tiempo posible. Conseguimos este equilibrio a base de conocimiento, tecnología, experiencia y dedicación”

1.1.1.2. Visión

“Ser la red líder de establecimientos privados de salud a nivel nacional. Obtener el primer lugar en calidad de servicios y así mismo, ofrecer los mejores tratamientos estéticos con la tecnología más moderna; brindando así a nuestros pacientes un verdadero cambio de imagen con salud, seguridad y total bienestar”.



FIGURA 08: LOGO DE LA EMPRESA

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Departamento de marketing

En la figura N°8, se puede visualizar el logo de la empresa Dermabelle S.A.C, este Logo fue diseñado según las indicaciones de los dueños de como querían que se fuera la imagen que representaría su empresa, tiene el tipo de letra Verdana, y unos colores pasteles nada cargado porque tenía que estar relacionado a la estética y belleza.

Dermabelle S.A.C tiene como objeto principal dedicarse a:

- A) Prestar servicios médicos en la especialidad de dermatología tanto a nivel preventivo, como curativo asistencial, bajo la modalidad de asistencia directa o bajo seguro médico.
- B) Dedicarse a la compra y venta, al por mayor y menor, distribución, representación, importación, exportación y en general la comercialización de equipos médicos, material médico, insumos, entre otros.
- C) Brindar consultoría en soluciones informáticas aplicadas al campo de la salud, así como consultoría en el área de la salud pública.
- D) Brindar el servicio de análisis clínico, laboratorio, servicio ambulatorio a través de unidades móviles.
- E) Prestar asesoría e investigación en el campo de la medicina.
- F) Realizar proyectos de inversión en salud.
- G) Realizar auditorías, Supervisión y evaluación de gestiones médicas asistenciales y administrativas.
- H) Asesorar en la acreditación de centros de asistenciales.
- I) Asesorar en Administración de centros asistenciales.
- J) Capacitar en Administración hospitalaria.
- K) Capacitar en salud.
- L) Realizar tratamientos de cosmiatría y cirugía dermatológica.
- M) Arrendar consultorios.
- N) Brindar servicio de hospitalización.
- O) Organizar eventos, Conferencias, Cursos, Seminarios, Simposios.
- P) Prestar servicio de transporte particular para pacientes, Médicos, Personal.

- Q) Fabricar, Comercializar productos farmacéuticos y cosméticos e importación y exportación de estos.
- R) Prestación de servicios vinculados al área de salud, Tales cómo: La representación médica, La representación de equipos médicos, Accesorios, Repuestos e insumos relacionados al área de salud, Provenientes de empresas nacionales y/o extranjeras, Así como la exportación y/o importación y publicidad de los mismos.
- S) Estaba servicios de atención médica especializada en cirugía plástica, Reconstructiva y estética, Así como servicios médicos relacionados con las áreas mencionadas.

También puede realizar actividades anexas y conectas a su objeto además de las qué se acuerden en Junta general de accionistas. La empresa puede abrir sucursales dentro del territorio de la República o en el exterior.

1.1.2. ORGANIGRAMA DE LA ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

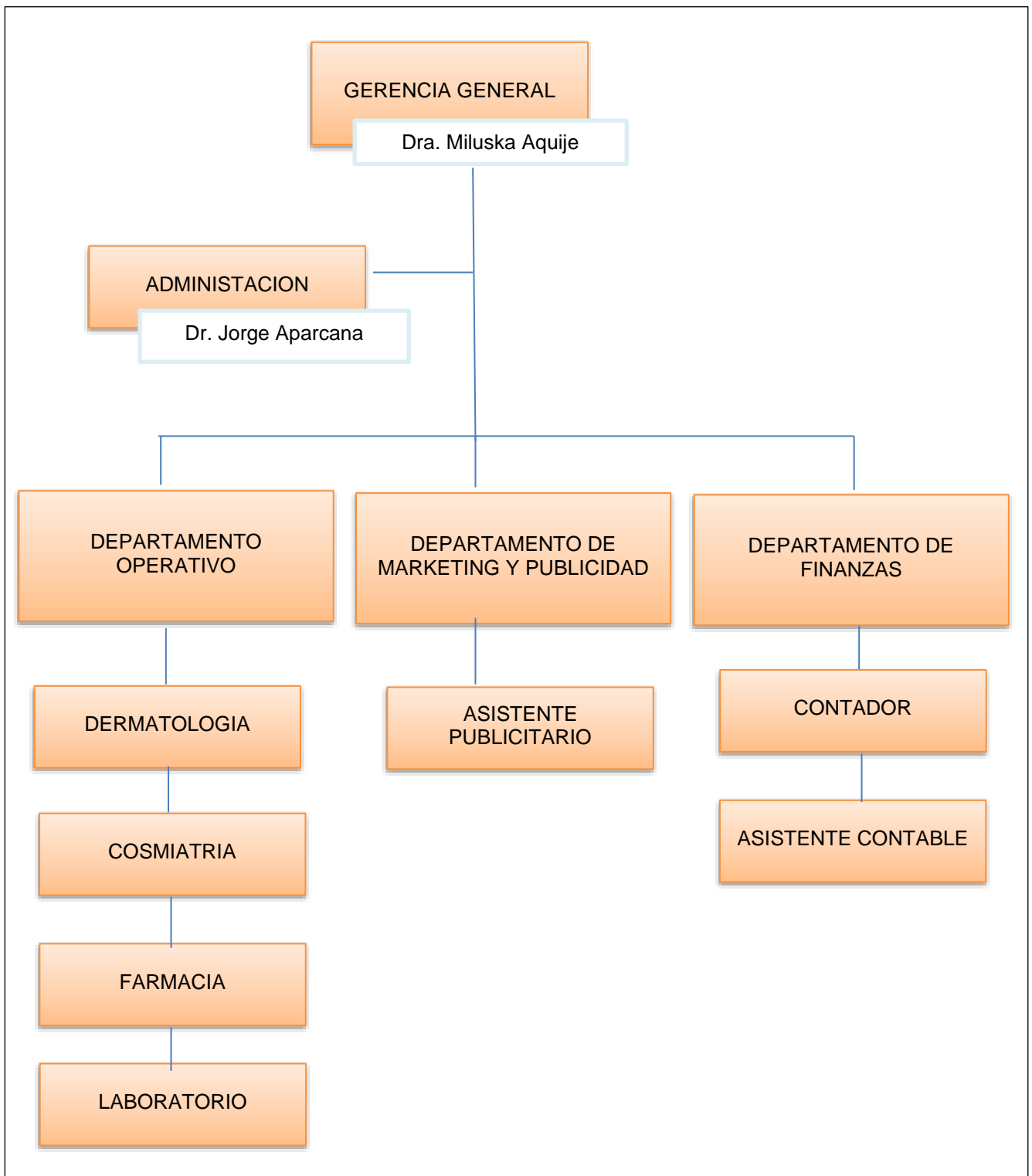


FIGURA 09: ORGANIGRAMA DE LA ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

Fuente: Dermabelle S.A.C

Autor: Elaboración propia

En la figura 9 podemos visualizar el organigrama que representa la estructura formal de la empresa y jerárquica, donde nos define los distintos niveles de la organización que a su vez están compuestos por departamentos, áreas, personas que las dirigen, en Dermabelle S.A.C el organigrama está formado de la siguiente manera: En gerencia general con la Dra. Miluska Aquije que es la dueña y accionista mayoritaria de la empresa, luego en la administración está el Dr. Jorge Campos que es el administrador y a su vez apoderado de la empresa, seguimos con los departamentos que la empresa tiene, el departamento operativa a su vez está conformada por el área de ,dermatología ,farmacia, ginecología, laboratorio y cosmiatria .El departamento de marketing y publicidad tiene como responsable al a una asistente .El departamento de finanzas tienen como responsable al contador y asistente contable .

Según (Vanessa & Toso Beatriz Rosana Gonçalves de Oliveira, 2020) “Desarrollar un protocolo de organigrama en los servicios que trata de una investigación cuantitativa, descriptiva, exploratoria, con estudio de casos múltiples. La recolección de datos se lleva a cabo con profesionales “

1.1.3. ORGANIGRAMA DE CENTRO DE COSTOS

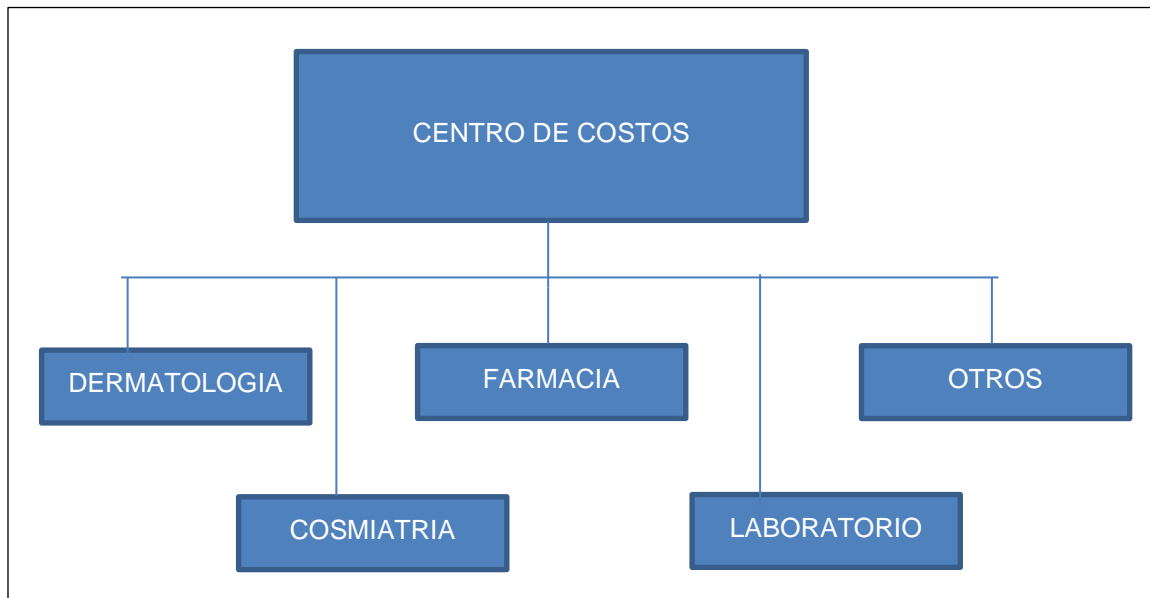


FIGURA 10: ORGANIGRAMA DE CENTRO DE COSTOS

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

En la figura 10 podemos visualizar el organigrama de centro de costos que representa la estructura de los costos de la empresa Dermabelle S.A.C el organigrama está formado de la siguiente manera: departamento operativo tiene 5 centros de costos el primero es el área de dermatología, luego farmacia, ginecología, laboratorio y cosmiatria. Este organigrama ayudara a distribuir de manera ordenada los costos que genere cada área y así poder determinar que compra se relaciona con qué centro de costos y pasarla al área de contabilidad para los reportes contables.

SERVICIOS DEL AREA DE DERMATOLOGIA	TOXINA BOTULINICA/DYSPO
	LASER QS FOTONA MELASMA FACIAL
	TERMOCAUTERIZACION CON NITROGE
	PLASMA RICO EN PLAQUETAS
	CONSULTA AMBULATORIA POR MEDIC
	LASER ND YAG ROSACEA
	LASER ACTIVO PARA ACNE
	LASER QS FOTONA DE UÑA
	ACIDO HIALURONICO - RELLENO
	LASER ND YAG CICATRICES ROJAS
	LASER ERBIUM YAG RETIRO DE LUN
	LASER CO2 CICATRICES < 5 CM
	ENCIMAS PB SERUM
	LASER QS FOTONA HPI - HIPERPIG
	LASER CO2 SECUELA DE ACNE ROST
	4D + HIFU
	LASER QS FOTONA TATUAJE NEGRO
	LAGO VENOSO
	ELECTROCAUTERIZ. LES. BENIGNAS
	BIOPSIA DE PIEL PUNCH
	LASER ND YAG CICATRIZ QUELOIDE
	LASER CLEAR BRILLIANT ROSTRO
	LASER ERBIUM YAG REJUVECIMIEN
	LASER CO2 REJUVENECIMIENTO FAC
	LASER QS FOTONA - KTP
	LASER ND YAG TENSADO
	MESOTERAPIA CAPILAR
	HYDRAFACIAL
	INFILTRACION DE CORTICOIDE INC
	BIOPSIA DE PIEL LOSANGE
	LASER CO2 REJUVENECIMIENTO PAR
	LASER ERBIUM YAG VERRUGAS
	LASER CO2 - PEELENG
	LASER CO2 SIRINGOMAS X AREA
	LASER ND YAG MELASMA - OJERAS
	LASER CO2 + INFILTRACIÓN CON C
	LASER ERB/YAG REJU-CUELLO ESCO
	RELLENO ELLANSÉ
	EXTRACCION DE LESION - QUISTES
	LASER ND YAG INCONTINENCIA
	LASER CO2 ESTRIAS X AREA
	LASER ERB/YAG REJ-FACIAL Y CUE
	PLASMA RICO EN PLAQUETAS
	TERMOCAUTERIZACION CON NITROGE
	LASER QS FOTONA MELASMA FACIAL
	LASER QS FOTONA - KTP
	TOXINA BOTULINICA/DYSPO
LASER QS FOTONA HPI - HIPERPIG	
LASER ACTIVO PARA ACNE	
EXTRACCION DE LESION - QUISTES	
LASER ND YAG NEVUS RUBI X AREA	
LASER ERBIUM - REJUVENECIMIEN	
LASER QS FOTONA DE UÑA	
LASER ND YAG ROSACEA	
LASER ND YAG INCONTINENCIA	
LASER QS FOTONA TATUAJE NEGRO	
ELECTROCAUTERIZ. LES. BENIGNAS	

FIGURA 11: CUADRO DE TIPO DE SERVICIOS DEL ÁREA DE DERMATOLOGÍA

Fuente: Departamento de Farmacia

Autor: Elaboración propia

En la figura 11 se visualiza un cuadro con una lista de servicios que da el área de dermatología esta área está a cargo de la Dra. Miluska Aquije, que a su vez tiene 1 asistente de enfermería la cual le proporciona los implementos cuando la doctora está en algún procedimiento o trata al paciente hasta que la doctora haga las cirugías menores o extracción de alguna biopsia , estos servicios son tratamientos, curaciones .Según la necesidad del cliente, los servicios que tienen más demanda dentro del área de dermatología son los que se relacionan al lado estético como el plasma, los láser fotona que te dan un rejuvenecimiento facial, disminución de líneas de expresión. Así mismo tan bien tiene mucha demanda el Botox, hilos rusos. etc.

Según (I.Belinchóna, 2008) “El objetivo del estudio a los servicios de dermatología es conocer la producción científica en revistas internacionales de los dermatólogos españoles en la última década (1997-2006) mediante PubMed, para verificar si el procedimiento es el mismo”

Producto	Presentación	Contenido
ROEMMERS		
AQUAPRIM	Crema Hidratante	30g
RESVERAX	Crema	30g
YELIX	Emulgel	20g
L'OREAL		
EAU THERMALE LA ROCHE POSAY	Agua termal	150 ml
EFFACLAR GEL LIMPIADOR PURIFICANTE	Gel	200 ml
EFFACLAR DUO (+)	Crema	40 ml
LIPIKAR BAUME AP+ BALSAMO	Baume	200 ml
LIPIKAR BAUME AP+	Baume	400 ml
LIPIK STICK AP+ SP/GE	Lipstick	15 ml
LIPIKAR SYNDET AP+T	Gel	400 ml
TOLERIANE FLUIDE	Fluido	400 ml
ROSALIAC AR INTENSE	Crema	40 ml
CICAPLAST GEL B5	Gel	40 ml
CICAPLAST BAUME B5	Baume	40 ml
CICAPLAST LABIOS	Barra	7.5 ml
ANTHELIOS STICK LABIAL	Lipstick	9 gr
BIODERMA		
ATODERM INTENSIVE BAUME	Baume	200 ml
ATODERM INTENSIVE BAUME	Baume	500 ml
CICABIO CREMA	Crema	40 ml
HYDRABIO GEL CREMA	Crema	40 ml
HYDRABIO H2O	Crema	250 ml
HYDRABIO SERUM	Crema	40 ml
PHOTODERM M	Crema	40 ml
PHOTODERM KID MOUSSE SPF50	Crema	150 ml
PHOTODERM MAX AQUA FLUIDE NEUTRO SPF50	Crema	40 ml
PHOTODERM MAX AQUA FLUIDE TEINTE CLAIRE SPF50	Crema	40 ml
PHOTODERM MAX AQUA FLUIDE TEINTE DOREE SPF50	Crema	40 ml
PHOTODERM NUDE TOUCH CLAIRE SPF50	Crema	40 ml
PHOTODERM NUDE TOUCH DOREE SPF50	Crema	40 ml
SEBIUM GEL MOUSSANT	Gel	200 ml
SEBIUM GLOBAL	Crema	30 ml
SENSIBIO AR CREME	Crema	40 ml
SENSIBIO H2O	Crema	250 ml
SENSIBIO GEL MOUSSANT	Gel	200 ml
MARTIDERM		
MD PHOTO AGE	Serum	30 amp.
MD PHOTO AGE	Serum	10 amp.
MD LIPOSOMAS	Serum	30 amp.
IONDO LIFT EYE CONTOUR	Parches	4 parch.
DSP BRIGHT (PIGMENT ZERO)(BLESTER 60 C/U)	Serum	30 amp.
FORMULAS		
AAR-4		
AAR-2		
QUE-4		
COR-2		
QUE-6		
COR-7		
ERI-1		
COR - 10		
VERRULAC		
TALCO MICONAZOL		
MIXOL ESPUMA(MINOXIDIL)		
MICONAZOL CREMA		

FIGURA 12-A: CUADRO DE LOS PRODUCTOS DEL ÁREA DE FARMACIA

PRODUCTOS QUE SE VENDEN EN EL AREA DE FARMACIA	GALDERMA		
	ARCOLANE CHAMPÚ	Champú	100 ml
	CETAPHIL DERMO CORNTROL	Espuma de limpieza	236 ml
	CETAPHIL EMULSIÓN HIDRATANTE	Losión	473 ml
	CETAPHIL LOSIÓN LIMPIADORA	Jabón líquido	473 ml
	CLOV-X CHAMPÚ	Champú	125 ml
	EPIDUO 0.1%/2.5%	Gel	30 g
	EPIDUO FORTE	Gel	30 g
	IONIL T	Champú	125 ml
	LOCERYL 5% LACA	Laca	25 ml
	KETOCONAZOL CHAMPU	Champú	125 ml
	TETRALISAL	Caja (16 cápsulas)	300 ml
	SKIN CEUTICALS		
	C E FERULIC	Serum	30 ml
	PHLORETIN CF SERUM	Serum	30 ml
	SERUM 10 AOX	Serum	30 ml
	RESVERATROL B E	Crema	30 g
	A.G.E. INTERRUPTER	Crema	48 g
	A.G.E. EYE COMPLEX	Crema	15g
	BLEMISH+AGE DEF.	Serum	30 ml
RETINOL 0.3	Crema	30 g	
RETEXTURING ACTIVATOR	Serum	30 ml	
EYE BALM	Crema	14 g	
PHYTO CORRECTIVE GEL	Serum	30 ml	
METACELL B3	Crema	50 g	
PHYSICAL FUSHION UV DEFENSE SPF 50	Crema	30 g	
HYDRATING B5 + (HB5 55ml HK)	Serum	50 ml	
GENTLE CLEANSER	Jabón en crema	30 g	
BLEMISH+AGE CI. GEL	Jabón en crema	200 g	
DISCOLORATION DEFENSE	Serum	240 ml	
CERA VE			
CERA VE BARRA LIMPIEZA HIDRATANTE	Barra	128 g	
CERA VE CREMA HIDRATANTE	Crema	340 g	
CERA VE GEL ESPUMOSO	Gel	236 ml	
CERA VE LIMPIADOR HIDRATANTE	Gel	236 ml	
CERA VE LOCIÓN FACIAL HIDRATANTE	Loción	52 ml	
CERA VE LOCIÓN FACIAL HIDRATANTE SPF25	Loción	52 ml	
CERA VE LOCIÓN HIDRATANTE	Loción	236 ml	
ISDIN			
BETALFATRUS LACA UNGUEAL	Laca	3.3 ml	
ERYFOTONA AK-NMSC FLUID	Crema	50 ml	
FOTOP. ISDIN PEDIATRICO GEL CREMA 50 +	Crema	250 ml	
FOTOPROTECTOR FUSION MINERAL BABY	Crema	50 ml	
FOTOPROTECTOR ISDIN FUSION WATER	Crema	50 ml	
FOTOPROTECTOR ISDIN FUSION WATER COLOR	Crema	50 ml	
FOTOULTRA ISDIN ACTIVE UNIFY COLOR	Crema	50 ml	
FOTOULTRA ISDIN AGE REPAIR FUSION WATER	Crema	50 ml	
ISDINCEUTICS FLAVO C Day Night 10	Serum	10 amp.	
ISDINCEUTICS FLAVO C ULTRAGLICAN	Serum	10 amp.	
ISDINCEUTICS FLAVO C + MELATONIN	Serum	10 amp.	
LAMDAPIL ANTICADIA LOTION	Loción	200 ml	
LAMDAPIL ANTICADIA SHAMPOO	Champú	200 ml	
NUTRATOPIC PRO-AMP GEL BAÑO	Gel	400 ml	
NUTRATOPIC PRO-AMP LOCION EMOLIENTE	Loción	400 ml	
TEEN SKIN ACNIBEN BODY	Loción	150 ml	

FIGURA 12-B: CUADRO DE LOS PRODUCTOS DEL ÁREA DE FARMACIA

Fuente: Departamento de Farmacia

Autor: Elaboración propia

En la figura 12 se visualiza un cuadro con una lista de productos que el área de farmacia vende, esta área está a cargo de la de un bioquímico farmacéutico, que a su vez tiene 1 asistente de farmacia se encarga de hacer los inventarios y pedidos de cada producto, en la farmacia el paciente puede encontrar todo los medicamentos que la Dra. Le recete para su tratamiento, hay productos estéticos como serum, cremas hidratantes, agua micelar .Así mismo tan bien hay productos como preparados especiales que la doctora receta, shampoos para caída de cabello, ivermectina, ampollas etc.

En la farmacia hay productos de diferentes proveedores para la elección del cliente.

SERVICIOS DEL AREA DE COSMEATRIA	HYDRAFACIAL
	LASER DEP. FACIAL COMPLETA
	OXYGENEO
	LASER DEP - PIERNAS
	LASER DEP. BIKINI LATERAL
	LASER DEP. AXILAS
	LASER DEP. MUSLO Y PIERNA
	LASER DEP. BOZO
	FOTOTERAPIA - FACIAL
	LASER DEP. BIKINI COMPLETO
	LASER DEP. FRENTE
	ONDA - REDUCCION DE MEDIDAS X
	APLICACION DE VITAMINA C 7.5
	APLICACION DE VITAMINA C 15GR
	LASER DEPILACION - BRAZO
	LASER DEP. BARBA
	LASER DEP. BRAZO Y ANTEBRAZO
	CARBOXITERAPIA X ZONA
	ONDA - REDUCCION DE CELULITIS
	LASER DEPILACION - GLUTEOS
	LASER DEPILACION - ABDOMEN PAR
	LASER DEPILACION - 2/TERCIOS I
	IONTOFORESIS - MANOS
	LASER DEP. NUCA COMPLETA
	ONDA - TENSADO CORPORAL X 4 SE
	RADIOFRECUENCIA
	LASER DEP. MUSLO Y PIERNA
	LASER DEPILACION - BRAZO
	LASER DEP. BRAZO Y ANTEBRAZO
	LASER DEP. AXILAS
	LASER DEP. BOZO
	LASER DEP. BIKINI COMPLETO
	LASER DEPILACION - GLUTEOS
	LASER DEPILACION - MEDIA ESPAL
	LASER DEP. BIKINI LATERAL
	LASER DEP. FACIAL COMPLETA
	LASER DEPILACION - MUSLO
	LASER DEP. PATILLA
	LASER DEP. BARBA
	LASER DEP - PIERNAS
	LASER DEPILACION - DEDOS (DORS
	LASER DEP. NUCA COMPLETA
HYDRAFACIAL	
LASER DEPILACION - ESPALDA	
LASER DEPILACION - ENTRECEJO	
LASER DEPILACION - ABDOMEN PAR	

FIGURA 13: CUADRO DE LOS TIPOS DE SERVICIOS DEL ÁREA DE COSMIATRIA

Fuente: Departamento de Cosmiatria Autor: Elaboración propia

En la figura 13 se puede visualizar que el área de cosmíatria tiene varios servicios de depilaciones en distintas áreas del cuerpo, hidra faciales para el rostro así como El onda que es para la reducción de medidas en área de la cintura, abdomen, espalda alta y baja. Regularmente este tipo de servicios son de varias sesiones, por ejemplo en depilaciones son de 6 a 10 sesiones, el onda de 4 a 6 sesiones, solo los hidra faciales son por lo regular son de mínimas sesiones.

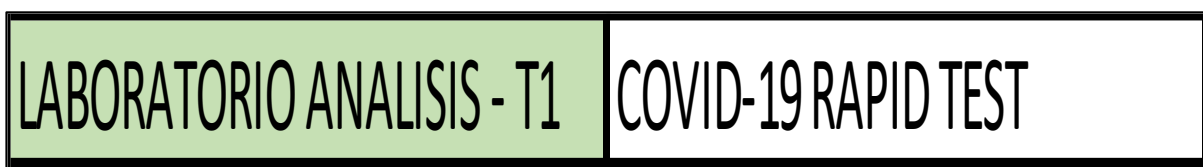


FIGURA 14: CUADRO DE LOS TIPOS DE SERVICIOS DEL ÁREA DE LABORATORIO

Fuente: Departamento de laboratorio Autor: Elaboración propia

En la figura 14 se puede visualizar que el área de laboratorio solo tiene un servicio por el momento, este servicio son los análisis de prueba rápida el cual consta de un TEST de prueba rápida para el descarte de COVID – 19, está a cargo de una enfermera especializada que toma todas las medidas correspondiente para realizar dicha prueba luego de ello se genera una constancia de la prueba de sus resultados el cual es firmado por la empresa para que el paciente pueda hacer uso de ese documento para los fines que desee.

- PODOLOGIA
- GINECOLOGIA
- ENDOCRINO

Estos otros servicios se da cuando la doctora alquila una de sus instalaciones a Doctores con alguna de esas especialidades, si se diera el caso el procedimiento es el siguiente: La empresa se encarga de recibir al cliente le genera una historia clínica lo deriva al doctor correspondiente y luego el comprobante de pago también la genera también la empresa .Todo esto está estipulado dentro del contrato de alquiler legalizado y firmada por ambas partes.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1. IMPLEMENTACIÓN DEL POS

2.1.1. Definición conceptual

Según (Marsh LLC, 2020) , Las empresas pequeñas son la clase de organizaciones que implementan los sistemas POS para el control de sus inventarios, control de ventas y/o servicios entre otros. Los sistemas de pago de comercialización fueron un punto de ingreso transcendental para muchas filtraciones en la zona de ventas minoristas. Las novedosas tecnologías en sistemas punto de pago POS, Asimismo los piratas informáticos han encontrado como salirse con las suyas, pues tienen la posibilidad de entrar a los datos de una cantidad enorme de consumidores en sus tarjetas de crédito e información personal, con esto de forma sencilla tienen la posibilidad de hacer compras o pagos en páginas no registradas como las que permanecen en la Deep web, con la que vacían los créditos de los consumidores y de otra forma venden los datos a otros piratas que a su vez , explotan las bases de datos de los consumidores. “Frente a dichos incidentes ciertos comercias han optado por mejorar la transmisión de la información comprador -servidor por medio de la encriptación AES 256, que es una de las más seguras, ejecución de tokens, apegarse al estándar EMV, testeos de penetración de la estabilidad y capacitación en trabajadores enfocado en estabilidad de sistemas de POS”.

La implementación del POS en la empresa Dermabelle S.A.C se hizo necesario debido a la cantidad y el tipo de clientes que se iban incrementando ya que los clientes más recurrentes siempre pedían pagar con tarjetas, además que no había un control de los pagos en los servicios realizados lo que me lleva

estar de acuerdo con Marsh cuando dice que implementación de los sistemas POS son para el control de ventas y/o servicios entre otros.

2.1.2. Definición operacional

(Moreno Ortega, 2018) Nos explica que uno de los conceptos más influyentes para la selección del proveedor de equipo de POS es la infraestructura del software que se requiere para llevar a cabo las pruebas al empezar un negocio.” Esta información es importante ya que se almacena en un servidor de la central”. En cuanto al pago para el cálculo de comisiones nos indica que para poder analizar las comisiones a pagar se debe analizar el medio de pago realizado como el tipo de pago, Actividad (venta o devolución, continuando, en cuanto el costo del mantenimiento el software del equipo va a depender del contrato ya que a veces tu asesor asignado por la empresa proveedora te ofrece el alquiler y mantenimiento a bajo costo según tu movimiento.

Para la implementación del POS en la empresa Dermabelle S.A.C se tuvo que pasar por varios procesos entre ellos los que Moreno Ortega menciona, como seleccionar con que proveedor del POS trabajar, elegir la infraestructura del software entre otros lo cual estoy de acuerdo ya que estos procesos son algunos que la empresa tuvo que usar para la implantación del POS de la empresas (Niubiz, Izipay).

2.1.3. Selección del proveedor de equipo de POS

Según (Polo & Tipe, 2016) , para seleccionar un proveedor de POS se debe de tomar en cuenta que no hayan defectos de rendimiento en los procesos de validación de software y de esa manera no correr el riesgo de tener incidentes potenciales que puedan presentarse en la producción, ya que el POS recibe

actualizaciones que implementan nuevas funcionalidades permitiendo un alto rendimiento de la aplicación. “La operatividad del POS en fechas festivas u horarios específicos presenta una mayor demanda transaccional, es por eso que deben ser simulados los defectos para evitar inconvenientes futuros “.

Dentro de la implementación del POS uno de los procesos que la empresa Dermabelle S.A.C utilizo, es la selección del proveedor de equipos y así como dice Polo & Tipe se debe de tomar en cuenta que los aparatos del POS no tengan defectos de rendimiento en los procesos de validación de software para no correr el riesgo de tener incidentes potenciales con los pagos. Es por eso que estoy de acuerdo con su opinión.

2.1.4. Determinación de necesidades según tipo de clientes

Según la Revista (Guilarte, Pino, & Claro, 2020) para poder determinar las necesidades del cliente, primero se tienen que analizar todas las carencias que enfrenta el consumidor y el fin de lo que le mueve a buscar un producto y/o servicio en el mercado para poder satisfacerlas, cabe resaltar que” todo producto y/o servicio exitoso en el mercado es el que cubre de mejor manera las necesidades del consumidor”.

En la implementación del POS uno de los procesos que la empresa Dermabelle S.A.C utilizo fue la determinación de necesidades según tipo de clientes ya que cada cliente tenía una necesidad diferente por su condición, algunos eran por estética otros por salud es por eso que estoy de acuerdo cuando Guilarte, Pino, & Claro dice que para determinar las necesidades del cliente se necesita analizar todas las carencias que enfrenta el consumidor y la razón que tiene para buscar un producto y/o servicio en el mercado.

2.1.5. Criterios para selección del proveedor

En la revista Espacios (Pacheco Molina, Pupo Francisco, & Parra Ochoa, 2019) La previa evaluación de los proveedores es necesaria para las empresas debido al importante que cumplen en la dinámica de las cadenas de suministros; es por ello, que los indicadores de desempeño son indispensables en el ciclo de planeamiento y control estratégico de la empresa, por que facilitan la información necesaria para la toma de decisiones. “Las herramientas a utilizar para una selección de alternativas son los criterios, los mismos que cada vez son de mayor exigencia al momento de analizarlos, permitiendo de esta manera tomar la mejor decisión basado en elementos técnicos. En este sentido, la selección de una base de proveedores competitiva es de suma importancia para mejorar paulatinamente los resultados “.

En la implementación del POS otro de los procesos que la empresa Dermabelle S.A.C utilizo fue los criterios para la selección de proveedor, dichos criterios son tener un eficiente control de sistema en software, que nos emita un comprobante valido por sus servicios, entre otros .Todo esto es parte de un ciclo de planeamiento y control estratégico para un mejor servicio a nuestros clientes es por ello que estoy de acuerdo con Pacheco Molina, Pupo Francisco, & Parra Ochoa

2.1.6. Cálculo para Pago de Comisiones por uso del equipo

Según (Raul, Adriana, Jusselin, & Elizabeth, 2019) En los “dispositivos que permiten pagos con tarjeta cuyas comisiones son inferiores a los tradicionales POS (Point of sale). Existe un interesante potencial en la adopción de este tipo de tecnología, ya que no solo podría ayudar a crecer a las pequeñas

empresas sino a dejar la informalidad, al ofrecer trámites más rápidos, seguros y sin comisiones”

En la implementación del POS el cálculo para el pago de comisiones por uso del equipo en Dermabelle S.A.C fue de un costo de alquiler gratuito del equipo, en cuanto a la comisiones estoy de acuerdo en lo que dice Raúl, Adriana, Jusselin, & Elizabeth ya que los pagos con tarjeta cuyas comisiones son inferiores a los tradicionales .tienen un potencial en la adopción de este tipo de tecnología, porque no solo puede ayudar en un crecimiento a la empresa sino que es un procedimiento seguro.

2.1.7. Factor para el cálculo

Según (Arboit, Maglione, & Mutani, 2020) La idea de calcular el factor es utilizar un sistema óptimo para que sea posible realizar las ventas en cualquier tipo de localidad. El factor para el cálculo se procesa y registra directamente en el servidor calculando las comisiones según el tipo de banco emisor, a su vez automatiza los procesos de venta y realizará las ventas en tiempo real. “Actualmente entidades como los bancos utilizan TPV (Terminal punto de venta) como el método de pago más utilizado por sus clientes, esto se debe al alto nivel de seguridad incorporado, la sencillez de uso, la diversidad de medios de comunicación, la variedad de distribuidores y la capacidad de portabilidad del dispositivo”.

En la implementación del POS el factor para el cálculo de cada transacción de ventas en la empresa Dermabelle S.A.C se debe al tipo de tarjeta con el que se realizara el pago y al banco con el que la tarjeta tienen un convenio, por eso estoy de acuerdo cuando Arboit, Maglione, & Mutani, dice que el factor para el cálculo se procesa según el tipo de banco emisor.

2.1.8. Frecuencia de Uso del equipo

Según (Cabello, Rendón, & Iturralde, 2020) en la revista por título Estrategias de marketing digital como medio de comunicación e impulso de las ventas, nos habla del impulso de las ventas y la frecuencia del uso del equipo, tomando como referencia” la guía de plan de Marketing Digital (Vicuña J, 2018). La metodología aplicada es cualitativa y cuantitativa, se realizaron entrevistas a un profesional en Marketing Digital y encuestas a la muestra de la población en donde se evidencio que el 91% de los usuarios utilizan las redes sociales, para buscar lugares que tenga medio de pago con el equipo”. Con los resultados de la investigación y el aporte del experto, se pretende que el plan de estrategias de Marketing Digital pueda mejorar el uso del equipo utilizando los medios que tienen más interacción como el delivery.

En la implementación del POS sobre la frecuencia del uso del equipo en la empresa Dermabelle S.A.C dependerá del medio del pago que realizara el cliente es por eso no estoy de acuerdo cuando Cabello, Rendón, & Iturralde da entender que la frecuencia del uso del equipo se debe a cuando hay más interacción en los servicios por delivery ya que no siempre se usa el POS, porque hay clientes que pagan en efectivo

2.1.9. Costos de Mantenimiento del software

(Alonso, 2020) Nos explica que los costos de mantenimiento de software son altos porque es más caro añadir nuevas funcionalidades cuando el sistema está en funcionamiento que implementar la misma funcionalidad durante el desarrollo. “Los factores claves que conducen a costos de mantenimiento más elevados son: Estabilidad del equipo, Práctica de desarrollo deficiente, Habilidad del personal; Antigüedad y estructura del programa.”

Dentro de la implementación del POS en la empresa Dermabelle S.A.C

está el proceso de los costos de mantenimiento del software ya que por el uso del equipo y por las actualizaciones que tiene el programa nosotros no pagamos ningún coto debido al tipo de contrato que tenemos. Es por eso que no estoy de acuerdo con Alonso cuando dice que los costos de mantenimiento de software son elevados ya que no siempre es así porque dependerá del tipo de contrato.

2.1.10. Tipo de costo

Según (José Luis Cantú-Mata, 2018) El tipo de costo en la industria de software se ha convertido en un componente fundamental ya que ha incrementado la variedad de aplicaciones y actividades en diversos sectores productivos. Es por ello que cada vez más organizaciones invierten grandes cantidades para implantar o mejorar su infraestructura tecnológica e informática. Sin embargo, no todas las organizaciones tienen áreas internas dedicadas a atender dichas necesidades debido a que su personal no cuenta con las capacidades y habilidades técnicas requeridas, debido a ello “Una de las áreas dentro de una gran cantidad de empresas que frecuentemente es subcontratada es la que se enfoca en el desarrollo de productos y servicios de software, donde el objetivo es encontrar un proveedor que cuente básicamente con personal calificado, certificado y en constante capacitación para así obtener un producto o servicio de la mayor calidad”

Dentro de la implementación del POS en la empresa S.A.C, el tipo de costo de cada servicio dependerá del tipo y del área en el que se

realizara el servicio es por ello que estoy a de acuerdo con José Luis Cantú-Mata cuando dice que más empresas invierten grandes cantidades para mejorar su tecnológica ya que es para una mejor atención además que ahorra mucho tiempo para el cobro del servicio y evita las ser engañados con dinero falso.

2.1.11. Determinación del importe

Según (FLORES & CONISLLA, 2020) nos indica que la determinación del importe puede variar debido a las capacitaciones ya que existe suficiente personal que forma parte de los costos fijos para cumplir con las capacitaciones a los clientes de la empresa, mientras que “el 26.67% de los encuestados asegura que “No Siempre vienen a capacitarlos”, lo cual demuestra que la empresa de servicios de software de gestión contable no tiene una muy buena administración de sus costos fijos, no obstante existe una representación mínima de 6.67% de los encuestados señala que “Casi nunca” ocurre lo anteriormente expuesto”

En la implementación del POS en la empresa Dermabelle S.A.C, la determinación del importe por el cobro del servicio dependerá si es un tratamiento, sesión, procedimiento, cirugía menor o una consulta es por eso que estoy de acuerdo con FLORES & CONISLLA cuando dice que importe puede variar debido a ciertos factores o si la persona que realizara el servicio está capacitada ya que existe suficiente personal que forma parte de los costos

2.2. CONCILIACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

2.2.1. Definición conceptual

Según (JONATHAN, 2020) Este es un rubro de activo en donde se

registran todos los movimientos u operaciones de una venta de bienes o servicio.

Para realizar la auditoría de la “cuenta por cobrar” se debe tener los saldos de las cuentas por cobrar existentes y estas están aplicadas bajo la norma, leyes y reglamentos. ” La cuenta por cobrar se realiza de dos maneras: la que se da por venta de bien o servicio, la que se realiza préstamos a empleados. La cuenta por cobrar no tiene un estándar sobre la clasificación ya que esto depende del autor o del requerimiento de la empresa. Las empresas de bienes realizan ventas a créditos de 30 a 60 días de plazo por lo que se origina la cuenta por cobrar y de algunas veces no todos los créditos se cobran y ahí se vuelven cuentas incobrables, es una parte muy importante ya que se une al capital de trabajo y el activo circulante”. Conciliación de saldos de cuentas por cobrar es el reporte que se realiza de las cuentas de un estado financiero con el respaldo del estado de cuenta, es un proceso sistemático en la que se realiza la comparación y conciliación en los registros contables de una empresa en la que se eligen las cuentas de la empresa. Se debe de realizar una conciliación en la empresa una vez al año ya que es de gran importancia porque se evita que exista fraude por parte de la empresa, esto también evita que exista perdida y así la empresa pueda actuar de manera oportuna.

La conciliación de las cuentas por cobrar en la empresa Dermabelle S.A.C tiene el siguiente procedimiento : se emite la factura y se registra su medio de pago luego se revisan las ventas en general con sus pagos ,asimismo se revisa si las comisiones descontadas son las correctas y si cada factura tiene su pago .Por último se revisa en los banco ,para ver si fueron abonadas los montos de cada reacción por día, es por eso que estoy de acuerdo con JONATHAN

cuando dice que la conciliación de saldos de cuentas por cobrar es un reporte que se realiza de las cuentas de un estado financiero con el respaldo del estado de cuenta.

2.2.2. Definición operacional

Para (Eugenia, Daza Porto, & Daza Porto, 2017) Un cliente es una persona que acude a una organización en busca de la satisfacción de sus necesidades es por ello que las organizaciones manejan diferentes tipos de servicios para así tratar de satisfacer las expectativas que tienen ante lo que va a recibir. Asimismo, la determinación del precio de venta dependerá del tipo de servicio que se realizara el cliente, este es el elemento más importante del proceso debido a que constituye por sí mismo la razón de ser del servicio y de su respectivo proceso. De acuerdo a lo anterior “la calidad en el servicio es la clave del éxito de la atracción y retención de los clientes, no es suficiente trabajar por tener o conseguir un cliente, lo importante es mantenerlo y es por ello que cuando se inserta el servicio a la estrategia es útil aprovechar lo planteado “ Cabe destacar que el control del importe a pagar deben ser coherentes es así, como las empresas deben analizar muy bien la situación del mercado, no buscando dañar la imagen de la competencia, sino ofreciendo el elemento diferenciador que lo hace más atractivo y, por ende, más competitivo en el mercado.

La conciliación de las cuentas por cobrar en la empresa Dermabelle S.A.C encontraremos ciertos criterios en la venta que dependerán del tipo de servicio, precio de venta, control importe por cobrar es por eso que estoy de acuerdo con Eugenia, Daza Porto, & Daza Porto cuando dicen que el cliente va a una organización para la satisfacción de sus necesidades. Es por ello que las

organizaciones manejan diversos tipos de servicios para así tratar de satisfacer las expectativas que tienen los clientes.

2.2.3. Tipo de servicio prestado

Según (ELIZABETH, 2017) los costos de Servicios dependerán del tipo de servicio prestado, es decir las empresas prestadoras de servicios arman sus estructuras administrativas, comerciales, operativas y se enlazara para satisfacer, solucionando problemas o exigencias esperadas respecto a los clientes impactados en el rendimiento de la entidad. Asimismo, los servicios de salud son un instrumento financiero para la obtención de decisiones, debido al beneficio de un servicio dependiendo qué tipo sea. “Hay servicios que requieren placa y esto genera un gasto en mano de obra Depreciaciones, etc. Cirugía; concurren: Los instrumentos que se requiere o pide en una operación (guantes, medicamentos, inyecciones, etc.) 20 Salarios directos (médicos, enfermeras, técnicos en enfermería, etc.) Consulta médica; contiene los elementos como: Costo de salario directo. Costos generales, son los precios de consulta y gastos sobre depreciaciones.”

En la conciliación de las cuentas por cobrar en la empresa Dermabelle S.A.C, podemos observar el costo y tipo de servicio prestado a cada cliente ya que cada paciente en la clínica tiene un file de historia medica ya sea un servicio estético o medico es por ello que estoy de acuerdo con ELIZABETH cuando dice que los costos de servicios dependen del tipo de servicio prestado ya que la empresas arman sus estructuras comerciales, operativas y se enlazara para satisfacer.

2.2.4. Clientes para tratamiento

Según (GARCIA, 2019) la empresa debe tener afinidad con el cliente cuando se realicen su tratamiento esto ayudara a optimizar su

trabajo. Es decir, generarán ahorro de tiempo, independientemente de las capacidades individuales que hoy en día presentan las empresas, “Para que un cliente se encuentre en una zona de satisfacción se debe lograr que las percepciones cubran las expectativas y la única forma de lograrlo es entregando un servicio de calidad y cerrando brechas internas.”. Es recomendable que dentro de los resultados de la dimensión empatía, el doctor explique pacientemente el diagnóstico, tratamiento y análisis a realizarse, es lo que mayor peso tiene para los pacientes. Ya que, existiendo en la medicina términos muy técnicos, el uso de un lenguaje más familiar, por parte de los médicos, permite absolver dudas entre los pacientes”.

En la conciliación de las cuentas por cobrar en la empresa Dermabelle S.A.C, también se encuentran los clientes que vinieron por un tratamiento dermatológico, los más comunes son los de problemas con el acné, rosácea etc.... y estoy de acuerdo con GARCIA cuando dices que las empresas deben de tener afinidad con el cliente cuando se realicen su tratamiento esto ayudara a optimizar su trabajo.

2.2.5. Clientes para curación

Según (Monar, 2019) una curación o lastimadura de alguna extremidad superior o inferior no solo debe de ser atendida únicamente con servicios de atención ambulatoria sino que con un tratamiento debido y bien observado ya que las “heridas puede iniciar producto de una enfermedad como la diabetes en donde aproximadamente el 40% de quienes la padecen puede generar una herida crónica conocida como pie diabético, por otra parte, existen tipos de heridas que son producidas en aquellas personas que sufren alguna discapacidad física o que por su

avanzada edad no tienen movilidad en su cuerpo en estos pacientes se generan heridas conocidas como úlceras por presión.”

En la conciliación de las cuentas por cobrar en la empresa Dermabelle S.A.C, también se encuentran los clientes que vinieron por un curación dermatológica entre ella podemos ver la cauterización de verrugas, láser en la uñas etc.; es por eso que concuerdo con Monar cuando dice que una curación o lastimadura de alguna extremidad superior o inferior no solo debe de ser atendida únicamente con servicios de atención ambulatoria, sino que con un tratamiento debido y bien observado.

2.2.6. Determinación del precio de venta

Según (David Pérez, 2006) , el precio de venta será fijado por la empresa con base a la composición o estructura de costes de la misma, pero siempre sin olvidar el referente del mercado. La competencia y los productos sustitutivos nos definirán el marco de referencia a partir del cual podremos movernos para la fijación del precio final. Esta limitación va a obligar a la empresa a adaptar sus estructuras productivas para poder acudir al mercado con precios aceptados por el cliente, pero siempre con la rentabilidad mínima requerida para poder seguir ofertando este producto. En muchas ocasiones las empresas deben desistir en su intento de sacar ciertos productos por tener estructuras y procesos con costes superiores a los ingresos que el precio, impuesto por el mercado, pueda generar.

En la conciliación de las cuentas por cobrar en la empresa Dermabelle S.A.C encontraremos la determinación del precio de venta a cada servicio que pueden variar entre 120 soles lo que cuesta una consulta hasta 3,000 dólares que es un tratamiento de Botox estos precios se manejan como dice David Pérez

con indicador referente al mercado ya que estoy de acuerdo dice que la competencia hace que la empresa adapten sus precios a un monto aceptado por el mercado.

2.2.7. Acumulación de servicios

Según (Rodríguez, Velásquez, & Reategui, 2020) la acumulación de servicios se debe a un desorden generado por el mal organización que tienen para cada procedimiento es por ello que se debe de vigilar el costo del tiempo que los trabajadores invierten en el proceso productivo. Por otro lado, “La mano de obra representa el esfuerzo del trabajo humano que se aplica en la elaboración del producto: la parte del costo de la mano de obra que no se puede razonablemente asociar con el producto terminado o que no participa estrechamente en la conversión de servicios terminados se clasifica como mano de obra indirecta.” Los salarios y prestaciones sociales que devengan, por ejemplo, los trabajadores que desarrollan actividades de vigilancia y mantenimiento constituyen costo de mano de obra indirecta”.

En la conciliación de las cuentas por cobrar en la empresa Dermabelle S.A.C, veremos cómo es que hay servicios que tienen más demanda lo que genera una acumulación de servicios y así como dicen Rodríguez, Velásquez, & Reategui, esto generará un desorden lo cual estoy de acuerdo ya que con eso se retrasan las citas que siguen es por ello que se debe de vigilar el costo del tiempo que los trabajadores invierten.

2.2.8. Política de descuentos

Según (ISABEL MARIA ROSA DIAZ & CASTRO, 2013)” En la concepción tradicional de la economía, el precio aparece como un elemento dado, lo cual contrasta la visión actual del precio como un factor de decisión de gran importancia y que ha dado lugar diversas líneas de investigación en el ámbito del marketing. En definitiva, la teoría del precio se centra en la toma de decisiones empresariales “es por ello que la política de descuentos se basa a la toma de decisiones empresariales para que nuestros clientes de fidelicen.”.

En la conciliación de las cuentas por cobrar en la empresa Dermabelle S.A.C, se pueden visualizar diferentes montos en el mismo servicio y esto se debe a la políticas de descuentos de la empresa es por eso que cuando ISABEL MARIA ROSA DIAZ & CASTRO, dicen que precio un factor de decisión de gran importancia que ha dado lugar diversas líneas de investigación en el ámbito del marketing estoy totalmente de acuerdo ya que es bajo este factor que se manejan las políticas de descuentos

2.2.9. Control del importe a cobrar

Según (GONZÁLEZ, 2017) el control de importe a cobrar debe de llevar una política de cobro en la empresa con procedimientos que se deben de seguir para cobrar las cuentas por cobrar a su vencimiento. “efectividad de las políticas de cobro de la empresa se puede evaluar parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables “Toda empresa debe tener cuidado de no ser demasiado agresiva en su gestión de cobros, si los pagos no se reciben en la fecha de su vencimiento, debe esperar un periodo razonable antes de iniciar los procedimientos de cobro.

En la conciliación de las cuentas por cobrar en la empresa Dermabelle

S.A.C, visualizaremos el control que existe en los importes por cobrar ya que se revisa que cada venta tenga su medio de pago así como que el pago haya ingresado a la caja o a los bancos, es por eso que cuando GONZÁLEZ dice que el control de importe a cobrar debe de llevar procedimientos que se deben de seguir para cobrar las cuentas por cobrar estoy de acuerdo con ello.

2.2.10. Registro contable

Según (Viloria & Viloria, 2018), El objetivo de diseñar un manual de procedimientos contables en el área de cuentas por cobrar para la organización. “Realizó una investigación en un proyecto, cuyo diseño es de investigación de campo de tipo descriptivo. Se aplicó la técnica de observación directa, y como mecanismo para conocer la percepción de quienes ejecutan el trabajo, se aplicó la técnica de la entrevista de tipo semiestructurada, basada en preguntas abiertas, para lo cual se utilizó un cuaderno de notas, cámara fotográfica y grabador de audio como instrumentos de recolección de datos, aplicado a una muestra finita y pequeña de dos empleados”. Se concluye que los resultados demuestran la necesidad que tiene la organización para contar con procedimientos para el manejo eficaz del área contable.

En la conciliación de las cuentas por cobrar en la empresa Dermabelle S.A.C también hay un registro contable ya que a la vez que se concilia se registra cada ventas es por eso que cuando Viloria & Viloria dice que hay una necesidad de que la organización debe contar con procedimientos para el manejo eficaz del área contable estoy de acuerdo con ello.

2.2.11. **Emisión de comprobantes de pago**

Según (AVILA CARRASCO, 2018) “señala que la Administración Tributaria desde hace algunos años ha implementado el sistema de emisión de comprobantes electrónicos creando de esta manera dos sistemas de emisión electrónica: el SEE-SOL y el SEE del Contribuyente; el primero a través de la página web de SUNAT y el segundo a través de un proveedor de emisión electrónica. A la fecha vienen emitiendo comprobantes electrónicos y documentos relacionados a estos, contribuyentes que la propia Administración ha designado” pero también aquellos que decidieron dejar atrás el papel para verse inmersos en el sistema de emisión electrónica. Así podemos afirmar que el sistema SEE-SOL se encuentra diseñado para aquellos contribuyentes que no emiten gran cantidad de documentos electrónicos.

En la conciliación de las cuentas por cobrar en la empresa Dermabelle S.A.C, podemos apreciar que hay un control de cada emisión de comprobante de pago ya que se maneja un reporte de cada servicio realizado, AVILA CARRASCO nos dice que hace algunos años se ha implementado el sistema de emisión de comprobantes electrónicos lo cual estoy de acuerdo y digo que en el caso de la empresa es por medio de un proveedor de emisión electrónica.

CAPÍTULO 3. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

En el año 2013 cuando cursaba el 2 ciclo de la carrera técnica de contabilidad en el Instituto de CESCA, una compañera me recomendó para trabajar con un contador ,es así que después de trabajar por mucho tiempo con el contador Manuel tapia conocí en el año 2017 a los dueños de la empresa Dermabelle S.A.C y empecé a trabajar con ellos en el área contable como practicante de contabilidad, pero no directamente sino como asistente del contador , luego de 2 años yo estaba culminando mis estudios universitarios de la carrera de Contabilidad y Finanzas en la Universidad Privada del Norte, en el periodo 2018-2. Cuando los Doctores me propusieron trabajar de manera directa para la empresa.

Es así pase por una dinámica de presentación formal, en la cual Elizabeth Mancinelli (Asistente de Selección y Reclutamiento) me citó un lunes a las 8:00 am en la oficina de la empresa, en la entrevista hablé acerca de mis estudios, mi experiencia laboral, mis fortalezas, mis debilidades, mis planes a futuro y aspiraciones tanto personales como profesionales, luego me realizó un par de preguntas acerca de mi desarrollo universitario y profesional. Finalmente me realizo realizó unas preguntas acerca de las percepciones, detracciones y retenciones, la diferencia entre costo y gasto luego ella me explicó acerca de cuáles serían mis funciones, cuando tenía firma contrato y cuando empezaría, luego de ser entrevistada, sólo me quedó esperar hasta inicio de mi primer día trabajando en Dermabelle S.A.C .

El 01 de Enero del 2019 empecé a trabajar como Asistente de contabilidad en el área contabilidad de Dermabelle. En esta área mis funciones fueron:

- Identificar y aplicar las detracciones.
- Provisión de gastos del mes.
- Revisión y validación del registro de compras y ventas.
- Registrar facturas, notas de crédito y notas de débito.
- Realizar los formularios para pago de detracciones.
- Pre-liquidación de impuestos.
- Pre-liquidación de planilla, horas extras.

Como asistente pude poner en práctica mucho de mis conocimientos y a la vez aprender nuevas cosas en el campo de trabajo, a continuación mostrare unos pantallazos de algunas de las funciones que realizaba.

T-Registro: Registro de Prestadores

SUNAT
SUNAMINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS

CONSTANCIA DE ALTA DEL TRABAJADOR
Formulario 1604-1
Comprobante de Información Registrada

Con el número de orden 94328787 se realizó satisfactoriamente el registro del trabajador el 30/10/2019 a las 21:14:51, según el siguiente detalle:

EMPLEADOR

Número de RUC: 2052267410 Nombre o razón social: DERMABELLE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DERMABELLE S.A.C.

TRABAJADOR - Datos de identificación

Tipo y número de documento: CARNÉ PTP - 000763187 Fecha de nacimiento: 21/12/1986
País emisor del documento: PERU

Apellidos y nombres: RAMIREZ UTRIA MARCIA DEL CARMEN
Sexo: Femenino Estado civil: Nacionalidad: VENEZUELA
Teléfono: 990850700 Correo electrónico: marciar@hotmail.com
Primera dirección: AVENIDA CORDILLERA BLANCA MZA. E LOTE. DE LIMA-LIMA-CHORRILLOS
Segunda dirección: -
Referente para Centro Asistencial Estatal: AVENIDA CORDILLERA BLANCA MZA. E LOTE. DE LIMA-LIMA-CHORRILLOS

TRABAJADOR - Datos laborales

Periodos laborales:

Fecha de inicio	Fecha de fin	Motivo de baja
01/10/2019	-	-

Tipos de trabajador:

Fecha de inicio	Fecha de fin	Tipo de trabajador
01/10/2019	-	EMPLEADO

Establecimiento donde labora:

RUC del empleador	Código	Tipo	Establecimiento
2052267410	0000	DOMICILIO FISCAL	AV. CIRCUNVALACION DEL CLUB G NRO. 202 INT. 302 URB. CLUB GOLF LOS

Régimen laboral: MICROEMPRESA Categoría ocupacional: EMPLEADO
Ocupación: RECEPCIONISTA Tipo de contrato: POR INICIO O INCREM DE ACTIV
Tipo de pago y periodicidad de ingreso: EFECTIVO / MENSUAL Remuneración básica (básica): 1200
Etidad financiera: - Número de cuenta: -
¿Persona con discapacidad? NO ¿Sindicalizado? NO Jornada laboral: Jornada de trabajo máxima
Situación especial: NINGUNA Situación: Activo

FIGURA 15: CIR DE ALTA

Fuente: Página SUNAT www.sunat.gob.pe (uso de Clave sol de Dermabelle S.A.C)

Autor: Elaboración propia

La figura 15 es un CIR de alta (Constancia de alta del trabajador), cada vez que un nuevo trabajador entraba a planilla yo me encargaba de darle de alta en el T-Registro, luego guardaba en una carpeta los archivos de cada trabajador.



SUNAT
SERVICIO NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA

T-Registro: Registro de Prestadores

CONSTANCIA DE BAJA DE TRABAJADOR

Fomulario 1604-3

Comprobante de Información Registrada

Con el número de orden 98342590 se realizó satisfactoriamente la baja del registro del trabajador el 12/02/2020 a las 12:59:22, según el siguiente detalle:

EMPLEADOR

Número de RUC:	20522697410	Nombre o razón social:	DERMABELLE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DERMABELLE
----------------	-------------	------------------------	--

TRABAJADOR - Datos de identificación

Tipo y número de documento:	LE / DNI - 45376580	Fecha de nacimiento:	31/12/1987
País emisor del documento:	PERÚ		
Apellidos y nombres:	ANGULO DEL AGUILA DEYSI YOVANNA		
Fecha de baja:	31/01/2020	Motivo de baja:	RENUNCIA

FIGURA 16: CIR DE BAJA

Fuente: Página SUNAT www.sunat.gob.pe (uso de Clave sol de Dermabelle S.A.C)

Autor: Elaboración propia

La figura 16 es un CIR de baja (Constancia de alta del trabajador), cada vez que se finalizaba el contrato con el trabajador y no había ya renovación yo me encargaba de darle de baja en el T-Registro, luego guardaba en una carpeta los archivos de cada trabajador .Así mismo entregaba una constancia de esta hoja al trabajador.

Número de Pago de Detracciones (NPD): 0001743109577

Importe total a pagar S/ 90.00
 Fecha límite de pago 08/03/2020
 RUC del que generó el NPD 20522697410
 Nombre o razón social del que generó el NPD DERMABELLE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DERMABELLE S.A.C.

Pague en cualquier canal habilitado por el **Banco de la Nación** (ventanillas o canales electrónicos).

IMPORTANTE: el presente documento no es una Constancia de Depósito de Detracciones.

Usted puede utilizar este NPD para realizar el pago hasta el día 08/03/2020

Depósito de detracciones que se cancelará luego de que realice el pago:

Tipo de Cuenta de detracciones	Nº Cuenta de detracciones	RUC del Proveedor	Nombre o Razón Social del Proveedor	Número de Documento del Adquiriente	Nombre o Razón Social del Adquiriente	Tipo de operación	Tipo de Bien o servicio	Periodo Tributario	Tipo de Comprobante	Serie y Número de Comprobante	Monto de depósito S/
Cuenta de Detracciones Convencional	00023016885	20522697410	DERMABELLE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	06 10082241529	SOLE VARGAS FRANCISCO JAVIER	01	022	202002	01 - FACTURA	F001 00000113	90.00

FIGURA 17: FORMULARIO DE NPD PARA PAGO DE DETRACCIÓN

Fuente: Página SUNAT www.sunat.gob.pe (uso de Clave sol de Dermabelle S.A.C)

Autor: Elaboración propia

La figura 17 es un formulario de pago NDP (número de pago de detracción), yo me encargaba de identificar las detracciones y realizar los formularios correspondientes así como verificar que sean pagadas.



TICKET DE PAGO

AFP PRIMA - N° 5218560954

Empleador : DERMABELLE EIRL

RUC : 20522697410

Planilla : 2507139454

Monto a pagar :

Fecha de Pago	Fondo de Pensiones	Retenciones y Retribuciones	Total
07/02/2019	160.00	24.48	184.48
08/02/2019	160.00	24.48	184.48
09/02/2019	160.16	24.50	184.66

Emitido : 07/02/2019 5:52pm

Impreso : 07/02/2019 5:52pm

Los montos corresponden a las fechas indicadas. Si desea conocer los montos a pagar en una fecha distinta, emita el ticket indicando la nueva fecha de pago.

El ticket se puede pagar desde el 08/02/2019 hasta el 09/03/2019. Para pagar después, será necesario emitirlo nuevamente.

Puede pagar este ticket en los siguientes bancos:

- BANBIF
- BBVA CONTINENTAL
- BCP
- INTERBANK
- SCOTIABANK

Para efectuar el pago basta indicar la AFP y el número de ticket, no es necesario imprimir el presente formato.

FIGURA 18: TICKET DE PAGO DE AFP

Fuente: Página AFP NET <https://www.afpnet.com.pe/>

Autor: Elaboración propia

En la figura 18 se visualiza el ticket de pago de AFP, mi función era declarar las AFP de cada trabajador y generar los tickets de pago y enviárselos al área de pagos.

RESUMEN DE APORTES AL FONDO		RESUMEN DE RETENCIONES Y RETRIBUCIONES A		OTROS	
Aporte Obligatorio	S/. 407.70	Prima de Seguro Previsional	S/. 55.04	AFP	INTEGRA
Aporte Complementario - Trabajador	S/. 0.00	Comisión AFP	S/. 46.86	Tipo de Trabajador	DEPENDIENTE
Aporte Complementario - Empleador	S/. 0.00	Sub-total Retenciones y Retribuciones	S/. 101.90	Tipo de Riesgo	NORMAL
Aporte Voluntario con Fin Previsional	S/. 0.00	Intereses Moratorios	S/. 0.05	Nro. de Afiliados Declarados	4
Aporte Voluntario sin Fin Previsional	S/. 0.00	Total Retenciones y Retribuciones	S/. 101.95	Estado de la Planilla	PAGADA
Aporte Voluntario del Empleador	S/. 0.00			Fecha de Presentación	31/10/2019
Sub-Total Fondo de Pensiones	S/. 407.70			Nro. de Ticket	234666601
Intereses Moratorios	S/. 0.20			Forma de Pago	Pagada v/a AFPnet ticket
Total Fondo Pensiones	S/. 407.90			Fecha de Pago	10/11/2019
				Banco	BBVA CONTINENTAL

Nro	CUSPP	Nombre	Rel. Lab.	Inicio RL	Cese RL	Espec. de aporte	Remuneración Asegurable	Aporte Obligatorio	Aportes Complementarios		Aportes Voluntarios			Prima de Seguro	Comisión AFP
									Trabajador	Empleador	Con fin Prev.	Sin fin Prev.	Empleador		
1	562810MNP1E3	AQUIJE POMEZ, MILLUSKA GIOVANNA	S	N	N		1,023.00	102.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13.81	15.86
2	550311JCAPR7	CAMPOS APARCANA, JORGE LUIS	S	N	N		2,000.00	200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	27.00	31.00
3	580910LAF1E0	AQUIJE POMEZ, LETICIA PAOLA	S	N	N		930.00	93.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	12.56	0.00
4	626110HAAAC5	ALVARADO ANZOLA, HERMELINDA BEATRIZ	S	N	S		124.00	12.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.67	0.00

<p>Leyenda:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rel. Lab (Existe Relación Laboral con el afiliado): S = Si, N = No - Inicio RL (Relación Laboral inició en el mes): S = Si, N = No - Cese RL (Relación Laboral finalizó en el mes): S = Si, N = No 	<p>- Excep. de aportar (Motivo por el que excepcionalmente no corresponde hacer aportes obligatorios en el mes) Pueden ser: Vacio = Tiene obligación de aportar, L = Licencia sin goce de haber, U = Subsidio en sector público, J = Pensión por Jubilación, I = Pensión por Invalidez, P = Inicio de R.L. post cierre de planillas, O = Otros, V = Vacaciones, R = Retiro del 85.5%.</p>
---	---

FIGURA 19: REPORTE DE PLANILLA DE AFP

Fuente: Página AFP NET <https://www.afpnet.com.pe/>

Autor: Elaboración propia

La figura 19 es Una planilla de AFP, yo me encargaba de descargar los reportes y verificar que se encuentren pagados.

DATOS DE LA EMPRESA						
RAZON SOCIAL:	DERMABELLE S.A.C.		RMV	ESSALUD		HORAS
RUC:	20522697410		930.00	9.00%		208
PERIODO:	ABRIL	2019	A. Familiar			
			10.00%			
PAGINAS						
COMISIONES Y PRIMAS DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP			https://www.sbs.gob.pe/app/spp/empleadores/comisiones_spp/Paginas/comision_prima.aspx			
CONSULTA DE AFILIADOS POR DNI			http://www.sbs.gob.pe/app/spp/afiliados_net/PagSS/afil_existe.aspx			
OPN			https://www.onp.gob.pe/acerca_onp/contacto			
CODIGO	CONCEPTO	ONP	PRIMA	HABITAT	INTEGRA	PROFUTURO
0607	APORTE OBLIGATORIO	13.00%				
0601	COMISIÓN % SOBRE FLUJO		1.60%	1.47%	1.55%	1.69%
0601	COMISIÓN MIXTA		0.18%	0.38%	0.00%	0.67%
0606	PRIMA SEGUROS AFP		1.35%	1.35%	1.35%	1.35%
0608	APORTE OBLIGATORIO DE FONDO DE PENSIONES		10.00%	10.00%	10.00%	10.00%

PLANILLA DE REMUNERACIONES																		
ORDEN	DNI	CUSFP	APELLIDOS Y NOMBRES	FECHA DE INGRESO	CARGO U OCUPACIÓN	ASIGNACIÓN FAMILIAR	INGRESOS DEL TRABAJADOR		RETENCIONES A CARGO DEL TRABAJADOR						REMUNERACIÓN DEL EMPLEADOR			
							SUELDO BÁSICO (0121)	TOTAL REMUNERACIÓN BRUTA (0122)	SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES - AFP					TOTAL DESCUENTO	REMUNERACIÓN NETA	ESSALUD (0804)	TOTAL APORTES	
									SNP/AFP	AFP	COMISION	SPP- APORTACION OBLIGATORIA (0408)	COMISION % AFP PORCENTUAL (0401)					PRIMA DE SEGURO AFP (0404)
01	21565951	580910LAPIED	LAQUIJE POMEZ LETICIA PAOLA	1/04/2016	AUXILIAR DE OFICINA	NO	930	930	AFP	INTEGRA	MIXTA	93.00	-	12.56	106	824.45	83.70	84
02	70048068	6473201GQCS5	GARCIA QUISPE YENIFFER EDITH	1/02/2019	TECNICO CONTABLE EMPRESARI	NO	1,580	1,580	AFP	INTEGRA	MIXTA	158.00	-	21.33	179	1,400.67	142.20	142
03	75330166	349060RTSUV3	HAPULLIMA SALVIATI ROCIO ARLEY	1/02/2019	RECEPCIONISTA	NO	1,336	1,336	AFP	HABITAT	MIXTA	133.60	5.08	18.04	157	1,179.29	120.24	120

FIGURA 20: REPORTE DE PRE-LIQUIDACIÓN DE PLANILLA TRABAJADORES

Fuente: Página Comisiones SBS <https://www.sbs.gob.pe>

Autor: Elaboración propia

En la figura 20 se visualiza una pre-liquidación de planilla que yo elaboraba para la empresa Dermabelle S.A.C, una de mis función era elaborar la planilla, verificar las horas extras.

CONSULTA RUC: 20602062008 - IMP. & EXP. DW&L S.R.L.			
Número de RUC:	20602062008 - IMP. & EXP. DW&L S.R.L.		
Tipo Contribuyente:	SOC.COM.RESPONS. LTDA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	21/04/2017	Fecha Inicio de Actividades:	21/04/2017
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. CANTA CALLAO MZA. F LOTE. 35 (ALT. AV. ALISOS) LIMA - LIMA - SAN MARTIN DE PORRES		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4663 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN Secundaria 1 - 4649 - VENTA AL POR MAYOR DE OTROS ENSERES DOMÉSTICOS		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA GUIA DE REMISION - REMITENTE		
Sistema de Emisión Electrónica:	FACTURA PORTAL DESDE 19/03/2019 DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 04/07/2019		
Afiliado al PLE desde:	-		
Padrones :	NINGUNO		

FIGURA 21: CONSULTA RUC DE LOS PROVEEDORES

Fuente: Página SUNAT <https://e-consultaruc.sunat.gob.pe>

Autor: Elaboración propia

La figura 21 de una consulta ruc la cual realizaba a cada proveedor para verificar su estado de contribuyente estaba activo y habido para de esta manera poder usar las facturas en mi registro de compras sin ningún inconveniente.

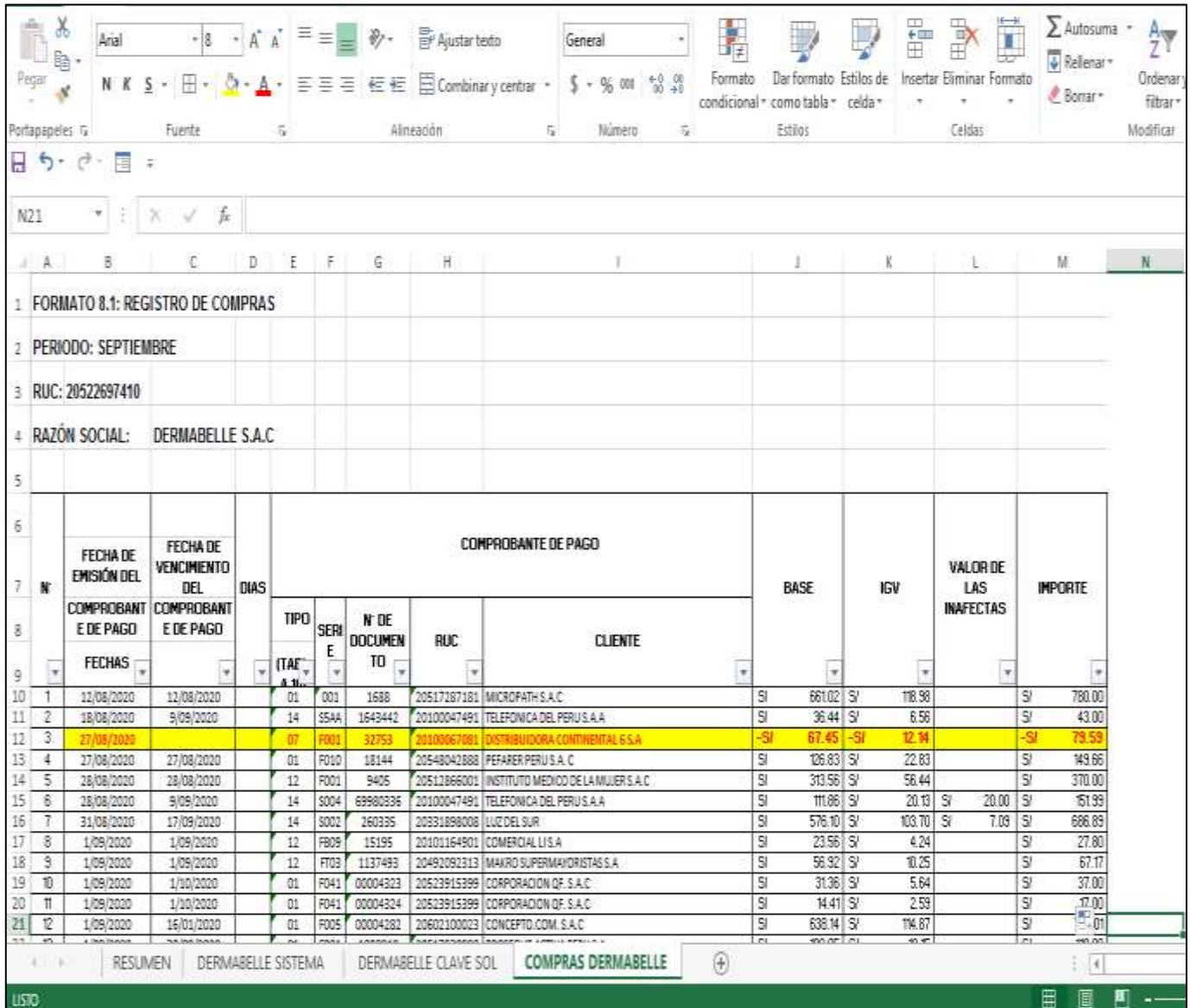
PRE-LIQUIDACION DEL MES DE SEPTIEMBRE DERMABELLE - DERMASKIN 2020 xls - Excel

Fecha	Tabla	TD	Id del compro	el compro	RUC/DNI	Razon Social/ Nombres y Apellidos	Moneda	Importo del sis	Base	Igv	Total	Estado Comprobante
1/09/2020 12:59	03	BV	B003	1887	10467449	QUISPE NUÑEZ YOLANDA	S/.	339	287.29	51.71	339.00	ACEPTADO
1/09/2020 13:02	03	BV	B003	1888	70575568	ORTIZ VARDALES JOHANS	S/.	300	254.24	45.76	300.00	ACEPTADO
1/09/2020 13:06	03	BV	B003	1889	08804948	OLANO MERA DE DE LA TORRE FLOR DE MA	S/.	50	42.37	7.63	50.00	ACEPTADO
1/09/2020 15:30	03	BV	B003	1890	71251253	SERPA FRANCO EVA	S/.	200	169.49	30.51	200.00	ACEPTADO
1/09/2020 16:04	03	BV	B003	1891	41376743	ACHAHUI BARRIOS ANTUANE ROSARIO	S/.	944	800.00	144.00	944.00	ACEPTADO
1/09/2020 16:11	03	BV	B003	1892	42021599	ACOSTA ZAMUDIO MILAGROS	S/.	219	185.59	33.41	219.00	ACEPTADO
1/09/2020 16:12	03	BV	B003	1893	07886811	CHENGUAYEN GUEVARA MIRTHA DEL CARM	S/.	309	261.86	47.14	309.00	ACEPTADO
1/09/2020 17:39	03	BV	B003	1894	41576183	GONZALES CASAS GRACE MARILYN	S/.	615	521.19	93.81	615.00	ACEPTADO
1/09/2020 18:23	03	BV	B003	1895	09644976	ESPINOZA ZEVALLOS WENDY VALERIE	S/.	585	495.76	89.24	585.00	ACEPTADO
1/09/2020 18:30	03	BV	B003	1896	72721688	OBREGON PICHUZA YORCH DANDY	S/.	70	59.32	10.68	70.00	ACEPTADO
1/09/2020 19:29	03	BV	B003	1897	09302820	LOPEZ AMERI CACERES SUSANA IVETTE	S/.	70	59.32	10.68	70.00	ACEPTADO
2/09/2020 12:53	03	BV	B003	1898	40363447	HERNANDEZ MUÑOZ CESAR ENRIQUE	S/.	628	532.20	95.80	628.00	ACEPTADO
2/09/2020 13:34	03	BV	B003	1899	09429391	SANTIBAÑEZ VERASTEGUI ROSA VICTORIA G	S/.	515	436.44	78.56	515.00	ACEPTADO
2/09/2020 13:40	03	BV	B003	1900	09429391	SANTIBAÑEZ VERASTEGUI ROSA VICTORIA G	S/.	219	185.59	33.41	219.00	ACEPTADO
2/09/2020 15:07	03	BV	B003	1901	42900308	TOLENTINO RODRIGUEZ SOFIA GABRIELA	S/.	295	250.00	45.00	295.00	ACEPTADO
2/09/2020 15:50	03	BV	B003	1902	76570301	TORRES GARCIA CARMEN CHAPI	S/.	100	84.75	15.25	100.00	ACEPTADO
2/09/2020 16:21	03	BV	B003	1903	10322589	ARANDA DEL CASTILLO SANDRA GIOVANA	S/.	140	118.64	21.36	140.00	ACEPTADO
3/09/2020 11:57	03	BV	B003	1904	46843690	FERNANDEZ CUBAS PAMELA VERONICA	S/.	185	156.78	28.22	185.00	ACEPTADO
3/09/2020 12:00	03	BV	B003	1905	40321238	LUNA MEREL RICARDO JOSE MARIA	S/.	125	105.93	19.07	125.00	ACEPTADO
3/09/2020 13:18	03	BV	B003	1906	16633157	CHAVEZ LOPEZ MARIBEL	S/.	805	682.20	122.80	805.00	ACEPTADO
3/09/2020 13:32	03	BV	B003	1907	77101217	IAMASHKIME ANASTASIA	S/.	50	42.37	7.63	50.00	ACEPTADO
3/09/2020 16:26	03	BV	B003	1908	76570301	TORRES GARCIA CARMEN CHAPI	S/.	160	135.59	24.41	160.00	ACEPTADO
3/09/2020 17:01	03	BV	B003	1909	07725701	GARCIA REQUE MARIA CANDELARIA	S/.	294	249.15	44.85	294.00	ACEPTADO

FIGURA 22: REPORTE DE REGISTRO DE VENTAS

Fuente: Área de facturación Dermabelle S.A.C. Autor: Elaboración propia

La figura 22 es el registro de ventas manual que yo realizaba para la reliquidaciones de impuestos, ingresaba de manera manual cada comprobante emitido boletas, facturas, notas de crédito y débito.



N°	FECHA DE EMISIÓN DEL	FECHA DE VENCIMIENTO DEL	DIAS	COMPROBANTE DE PAGO				BASE	IGV	VALOR DE LAS INAFECTAS	IMPORTE		
	COMPROBANTE DE PAGO	COMPROBANTE DE PAGO		TIPO	SERIE	N° DE DOCUMENTO	RUC					CLIENTE	
	FECHAS	FECHAS		ITAC									
1	12/08/2020	12/08/2020	01	001	1688	20517287181	MICROPATH S.A.C	SI	661.02	SI	118.98	SI	780.00
2	18/08/2020	9/09/2020	14	S54A	1643442	20100047491	TELEFONICA DEL PERU S.A.A	SI	36.44	SI	6.56	SI	43.00
3	27/08/2020		07	FD01	32753	20100067081	DISTRIBUIDORA CONTINENTAL S.S.A	-SI	67.45	-SI	12.14	-SI	79.59
4	27/08/2020	27/08/2020	01	FD10	18144	20548042883	PEFARER PERU S.A.C	SI	126.83	SI	22.83	SI	149.66
5	28/08/2020	28/08/2020	12	FD01	9405	20512866001	INSTITUTO MEDICO DE LA MUJER S.A.C	SI	313.56	SI	56.44	SI	370.00
6	28/08/2020	9/09/2020	14	S004	69980336	20100047491	TELEFONICA DEL PERU S.A.A	SI	111.86	SI	20.13	SI	131.99
7	31/08/2020	17/09/2020	14	S002	260335	20331898008	LUC DEL SUR	SI	576.10	SI	103.70	SI	686.89
8	1/09/2020	1/09/2020	12	FB09	15195	20101164901	COMERCIAL U.S.A	SI	23.56	SI	4.24	SI	27.80
9	1/09/2020	1/09/2020	12	FT03	1137493	20492092313	MAXIRO SUPERMAJORISTAS S.A	SI	56.32	SI	10.25	SI	67.17
10	1/09/2020	1/10/2020	01	FD41	00004323	20523915399	CORPORACION QF. S.A.C	SI	31.36	SI	5.64	SI	37.00
11	1/09/2020	1/10/2020	01	FD41	00004324	20523915399	CORPORACION QF. S.A.C	SI	14.41	SI	2.59	SI	17.00
12	1/09/2020	16/01/2020	01	FD05	00004282	20602100023	CONCEPTO.COM S.A.C	SI	638.14	SI	114.87	SI	753.01

FIGURA 23: REPORTE DE REGISTRO DE COMPRAS

Fuente: Recepcion Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

La figura 23 es el registro de compras manual que yo realizaba, este formato lo descargue de Sunat, porque es el que se debe de usar para el registro de compras, ingresaba de manera manual cada factura del proveedor.

CALCULO						
				SUB TOTAL	IGV	TOTAL
DERMABELLE	SOLES		VENTAS	154,234.62	27,762.23	181,996.85
IGV	16,680.19		COMPRAS	61,566.91	11,082.04	74,744.02
RENTA EMPRESA	1,542.35					

FIGURA 24: RESUMEN DE VENTAS Y DETALLE DE IMPUESTOS A PAGAR

Fuente: Área contable de Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

La figura 24 es el resumen de ventas por áreas y el detalle de impuestos que sale a pagar, es una pre-liquidación de impuestos.

A mediados del año 2019 se implementó el uso del POS, luego a fines del 2019 tuve una reunión con los doctores donde les indique todas las observaciones encontradas en la empresa, del desorden que había con los pagos, porque no había conciliaciones en POS y tan poco en los bancos, ni seguimientos de que cada comprobante tenga un medio de pago. Es como así mis funciones cambiaron.

Comencé a trabajar armando formatos para llevar un mejor orden de las cuentas por cobrar y las conciliaciones bancarias en el POS .Hoy en día mis funciones son:

- Elaborar las Conciliaciones Bancarias
- Elaborar las Conciliaciones del POS
- Registrar los documentos autorizados de cada proveedor del POS
- Verificar e identificar las detracciones
- Verificar que cada comprobante este correctamente enviado a SUNAT
- Realizar la pre-liquidaciones resúmenes

- Enviar las facturas a SUNAT mediante el sistema tercerizado.
- Revisar que cada comprobante de pago tenga su medio de pago
- Impresión de reportes de conciliaciones, después de haber verificado que todas las salidas de dinero estén conciliadas y los abonos liquidados.

3.1. Objetivo General

Conciliar las operaciones bancarias y del POS que registra la empresa en la Contabilidad, verificar que cada comprobante tenga su medio de pago para ello se debe de validar con los importes que la entidad bancaria suministra a través de los abonos de NIUBIZ e IZIPAY, Asimismo revisar que cada factura, boleta, nota de crédito de venta este bien emitidas y enviadas a SUNAT y para al finalizar el periodo se debe de generar los reportes de pre-liquidaciones, conciliaciones bancarias y del POS correspondientes.

3.2. Proceso

3.2.1. Descripción del envío de los comprobantes de ventas a SUNAT.

Este primer proceso es importante ya que se debe de verificar que cada factura, boleta, nota de crédito y débito se encuentre correctamente emitidos y enviados a SUNAT, es por ello que lo primero que hago para empezar mi conciliación del POS y bancos es:

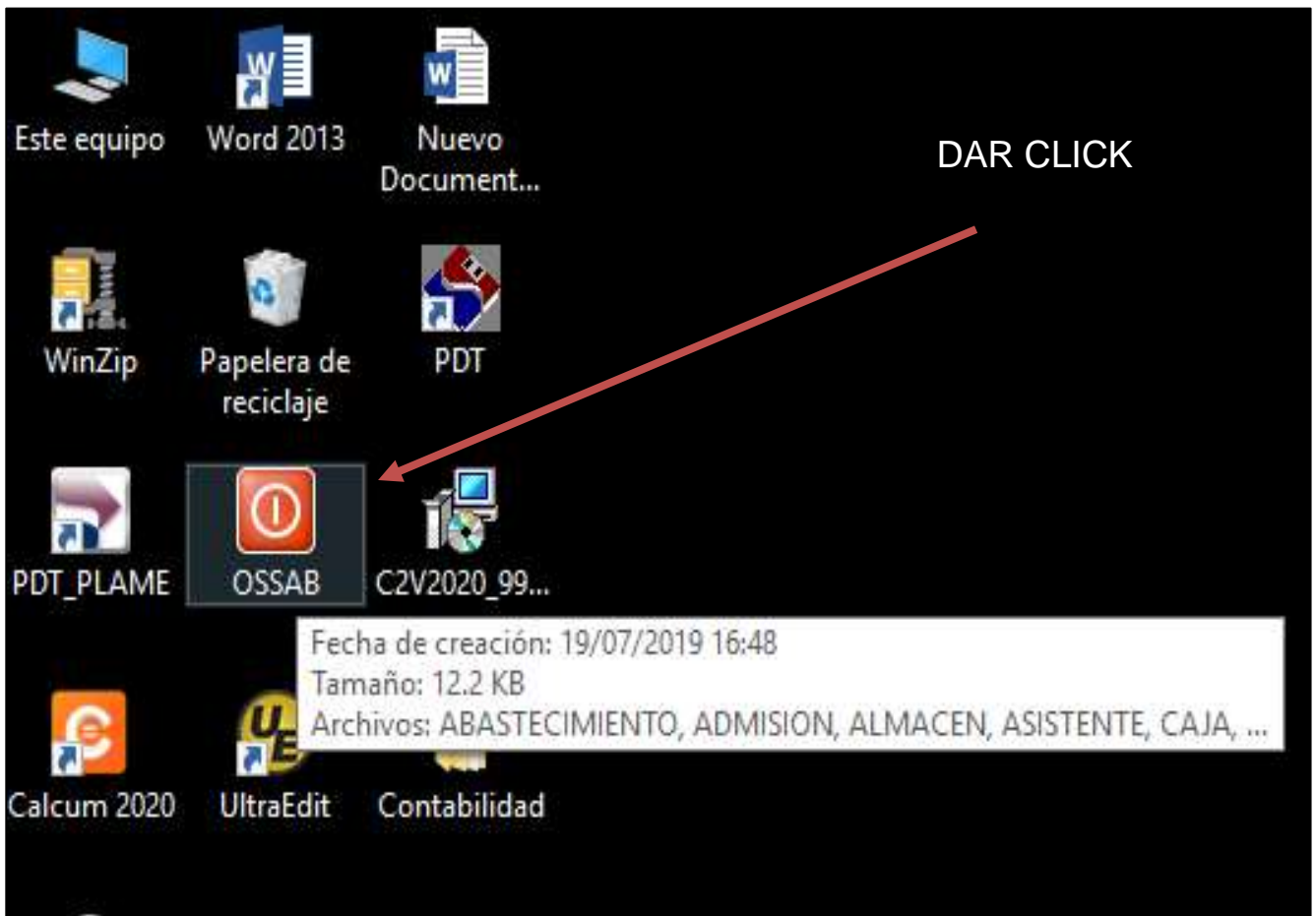


FIGURA 25: UBICACIÓN DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN OSSAB

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

En la figura 25 se visualiza como se ingresa al sistema OSSAB (Sistema tercerizado para la facturación y otras áreas de la empresa), se da doble click al icono del sistema que la empresa tiene para emitir las facturas y boletas, este icono se encuentra en el escritorio de la computadora.















	TESORERIA	6/12/2019 15:38	Acceso directo	1 KB
	PREAUTORIZADOR	6/12/2019 15:38	Acceso directo	1 KB
	PERSONAL	6/12/2019 15:38	Acceso directo	1 KB
	OSSABSINC	22/07/2020 13:22	Acceso directo	1 KB
	MEDICO	23/09/2019 17:02	Acceso directo	1 KB
	FARMACIA	6/12/2019 15:38	Acceso directo	1 KB
	CONFIG	6/12/2019 15:39	Acceso directo	1 KB
	COMERCIAL	7/10/2020 13:27	Acceso directo	1 KB
	CAJA-ADMISION	19/12/2019 10:19	Acceso directo	1 KB
	CAJA	19/07/2019 16:48	Acceso directo	1 KB
	ASISTENTE	19/07/2019 16:48	Acceso directo	1 KB
	ALMACEN	6/12/2019 15:39	Acceso directo	1 KB
	ADMISION	19/07/2019 16:48	Acceso directo	1 KB
	ABASTECIMIENTO	6/12/2019 15:39	Acceso directo	1 KB

FIGURA 26: VENTANA DE OPCIONES DEL SISTEMA OSSAB

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

En la figura 26 se visualiza una ventana donde le dará varias opciones como farmacia, comercial, tesorería, medico, almacén, asistente etc.

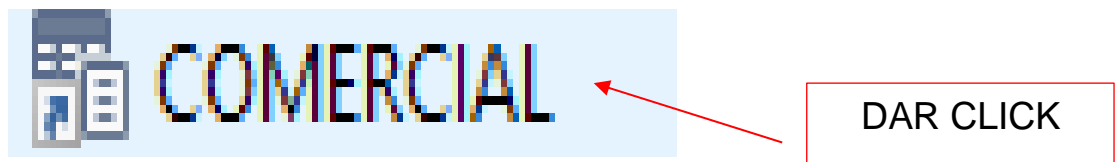


FIGURA 27: VENTANA DE OPCIONES DEL SISTEMA OSSAB

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

En la figura 27 se visualiza que a la opción COMERCIAL que es un acceso directo se dará doble click y nos abrirá una ventana, para ingresar al sistema.

PREAUTORIZADOR [Control de Acceso]

 **Dermabelle**
Dermatología Estética Láser

OSCOM04 - SISTEMA COMERCIAL

Bienvenido al Preautorizador!!!
Por favor, seleccione la empresa, ingrese su código de usuario y su password de autenticación para iniciar la sesión

Empresa : 01 - DERMABELLE S.A.C.

Código : A20001

Password :

 **OSSAB**
SOLUCIONES INTEGRALES ERP

 **Sabsa**

OSSAB 2.0 | Indecopi. Derechos Reservados

FIGURA 28: VENTANA PARA INGRESAS DEL SISTEMA OSSAB

Fuente: Sistema OSSAB Autor: Elaboración propia

En la figura 28 se visualiza una venta donde para ingresar al sistema se tiene que ingresar el usuario, contraseña y luego le dar aceptar.

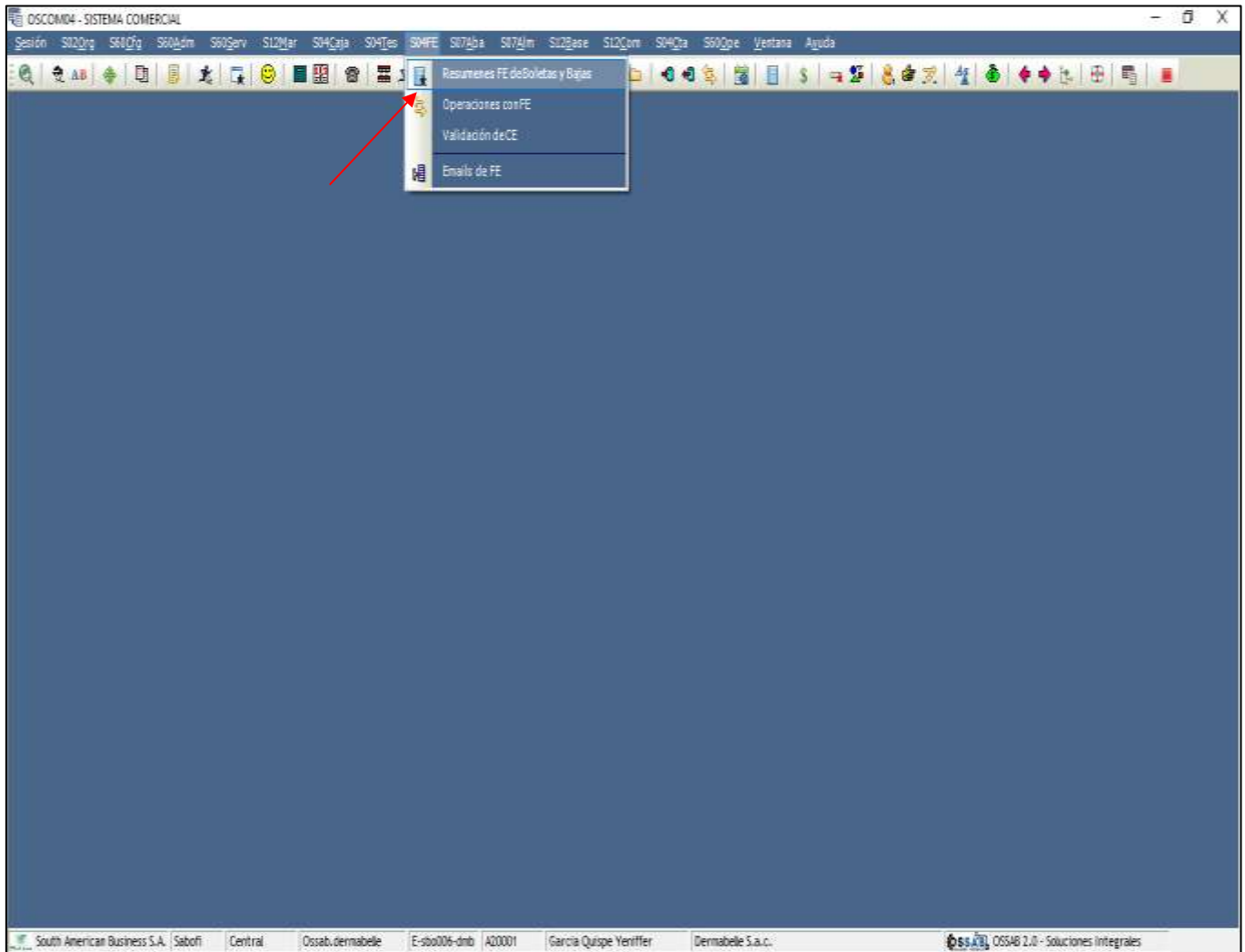


FIGURA 29: VENTANA PARA INGRESAR A S04FE

Fuente: Sistema OSSAB Autor: Elaboración propia

En la figura 29 se visualiza la opción S04FE, luego se da click y se deslizaran 4 opciones (Resúmenes de boletas y bajas, Operación con FE, Validación de CE, Emails FE), se da click en la opción resúmenes de boletas y bajas.

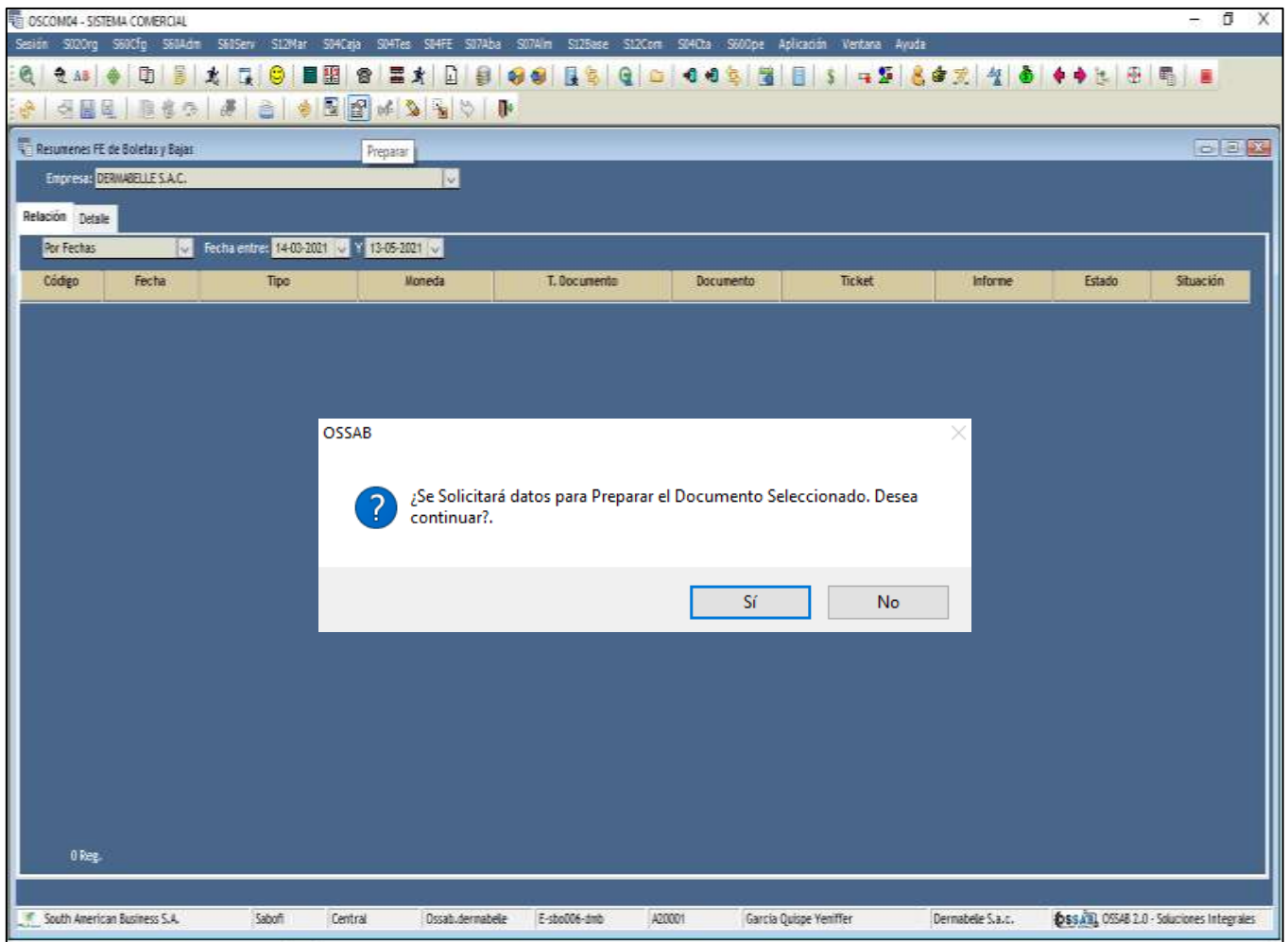


FIGURA 30: VENTANA PARA PREPARAR LOS DOCUMENTOS QUE SE ENVIARAN A SUNAT

Fuente: Sistema OSSAB Autor: Elaboración propia

En la figura 30 se da click en preparar, saldrá una ventana preguntando si solicito preparar los documentos seleccionados y si deseo continuar a lo cual le daré click en la opción **SI**.

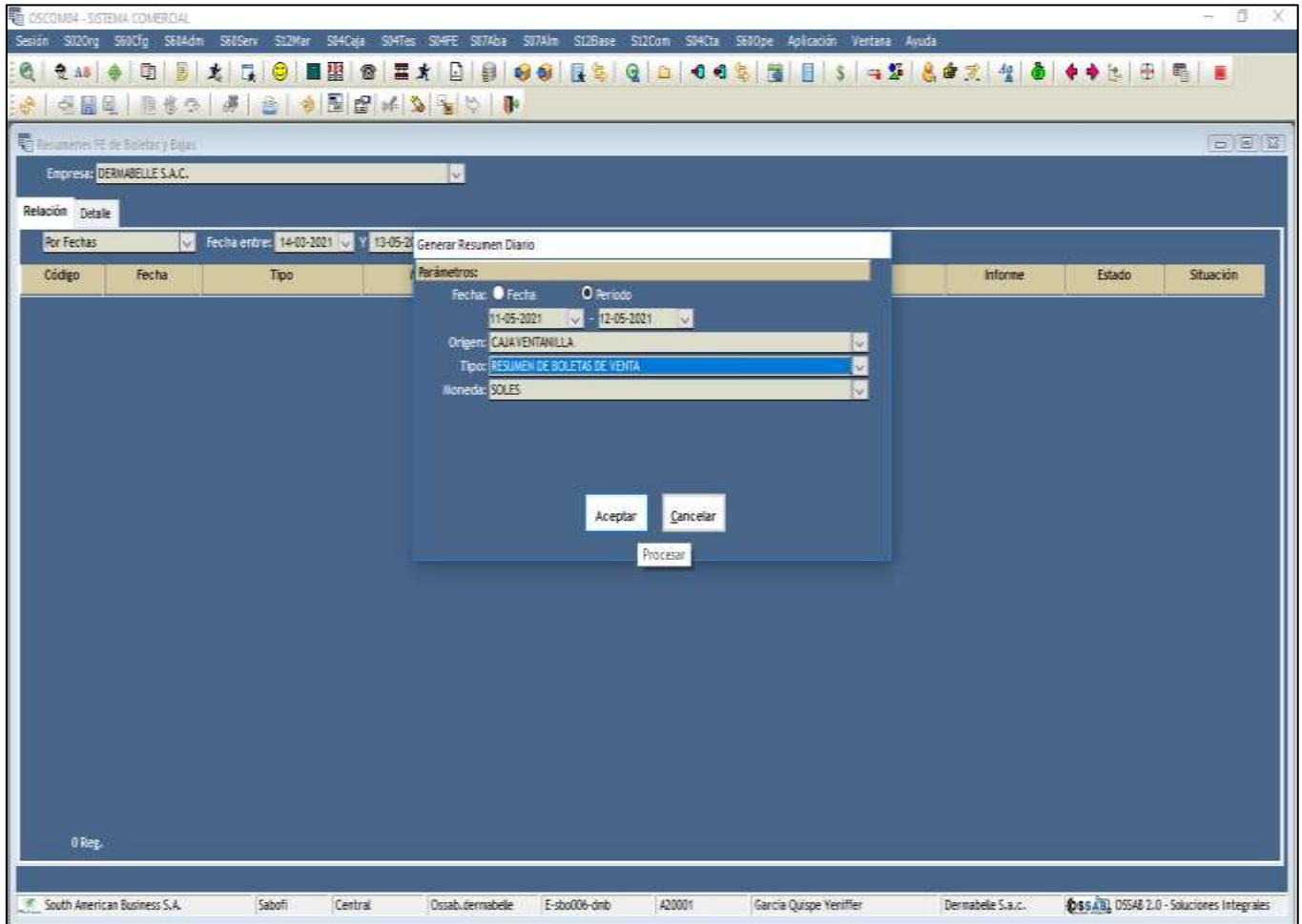


FIGURA 31: VENTANA PARA GENERAR LOS RESÚMENES DIARIOS

Fuente: Sistema OSSAB Autor: Elaboración propia

En la figura 31 se visualiza una ventana para generar los resúmenes diarios a la cual se le da click en preparar, Cuando salga la ventana de generar resumen se pone la fecha de los documentos que se va a enviar a SUNAT, luego en origen se escogerá la opción ventanilla, en tipo se pondrá el documento que se va enviar (boletas, facturas, notas de crédito o los comprobantes anulados) por último se escoge el tipo de moneda si es soles o dólares y se da click en aceptar.

OSCOM04 - SISTEMA COMERCIAL

Resúmenes FE de Boletas y Bajas

Empresa: DERMABELLE S.A.C.

Relación: Detalle

Por Fechas Fecha entre: 14-03-2021 y 13-05-2021

Código	Fecha	Tipo	Moneda	T. Documento	Documento	Ticket	Informe	Estado	Situación
FAZ10001483	15-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES	RESUMEN DE BOLETAS	20210318-004	202106730552453	2021-03-18 16:07	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001478	16-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES	RESUMEN DE BOLETAS	20210318-005	202106730552637	2021-03-18 16:07	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001482	17-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES	RESUMEN DE BOLETAS	20210318-006	202106730552773	2021-03-18 16:07	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001508	15-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	DOLARES				2021-03-18 16:07	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001512	16-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	DOLARES				2021-03-18 16:07	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001527	17-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	DOLARES				2021-03-18 16:07	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001550	17-03-2021 00:00	RESUMEN DE ANULACIONES DE BOI SOLES					2021-03-18 16:07	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001565	18-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES				2021-03-23 12:04	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001571	19-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES				2021-03-23 12:04	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001584	20-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES				2021-03-23 12:04	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001599	22-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES				2021-03-23 12:04	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001601	18-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	DOLARES				2021-03-23 12:04	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001614	19-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	DOLARES				2021-03-23 12:04	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001629	20-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	DOLARES				2021-03-23 12:04	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001633	22-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	DOLARES				2021-03-23 12:04	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001648	22-03-2021 00:00	RESUMEN DE ANULACIONES DE BOI SOLES					2021-03-23 12:05	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001652	23-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES				2021-03-30 15:03	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001667	24-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES	RESUMEN DE BOLETAS	20210330-002	202106789516317	2021-03-30 15:03	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001671	25-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES	RESUMEN DE BOLETAS	20210330-003	202106789516378	2021-03-30 15:03	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001686	26-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES	RESUMEN DE BOLETAS	20210330-004	202106789519626	2021-03-30 15:03	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001690	27-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES	RESUMEN DE BOLETAS	20210330-005	202106789519744	2021-03-30 15:04	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001701	29-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	SOLES	RESUMEN DE BOLETAS	20210330-006	202106789521342	2021-03-30 15:04	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001716	26-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	DOLARES AMERICANOS	RESUMEN DE BOLETAS	20210330-007	202106789522892	2021-03-30 15:05	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001720	29-03-2021 00:00	RESUMEN DE BOLETAS DE VENTA	DOLARES AMERICANOS	RESUMEN DE BOLETAS	20210330-008	202106789523004	2021-03-30 15:05	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001735	25-03-2021 00:00	INFORME DE BAJAS DE FACTURAS	SOLES	INFORME DE BAJAS	20210330-009	202106789524095	2021-03-30 15:05	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO
FAZ10001741	27-03-2021 00:00	RESUMEN DE ANULACIONES DE BOI SOLES		RESUMEN DE BOLETAS	20210330-010	202106789524707	2021-03-30 15:05	10 - AUTORIZADO	4 - INFORMADO

104 Reg.

South American Business S.A. | Sabofi | Central | Ossab.dermabelle | E-sbo006-dnb | A20001 | Garcia Quispe Yeniffer | Dermabelle S.a.c. | OSSAB 2.0 - Soluciones Integrales

FIGURA 32: VENTANA DE RESÚMENES DE FE DE BOLETAS

Fuente: Sistema OSSAB Autor: Elaboración propia

En la figura 32 se visualiza que Finalmente una vez enviado cada comprobante a SUNAT me saldrá una ventana que dice se completó con éxito la operación y detrás de esa ventana aparecerá un reporte del resumen de los comprobantes que se envió, luego se acepta como última opción y ahí finaliza este proceso.

3.2.2. Descripción la verificación de los comprobantes de ventas en SUNAT.

En este proceso es necesario ya que el sistema de facturación de comprobantes de pago es tercerizado, este proceso es necesario porque en anteriores veces se ha dado que el comprobante que se envió a SUNAT, tenía el estado de no existe ante SUNAT:

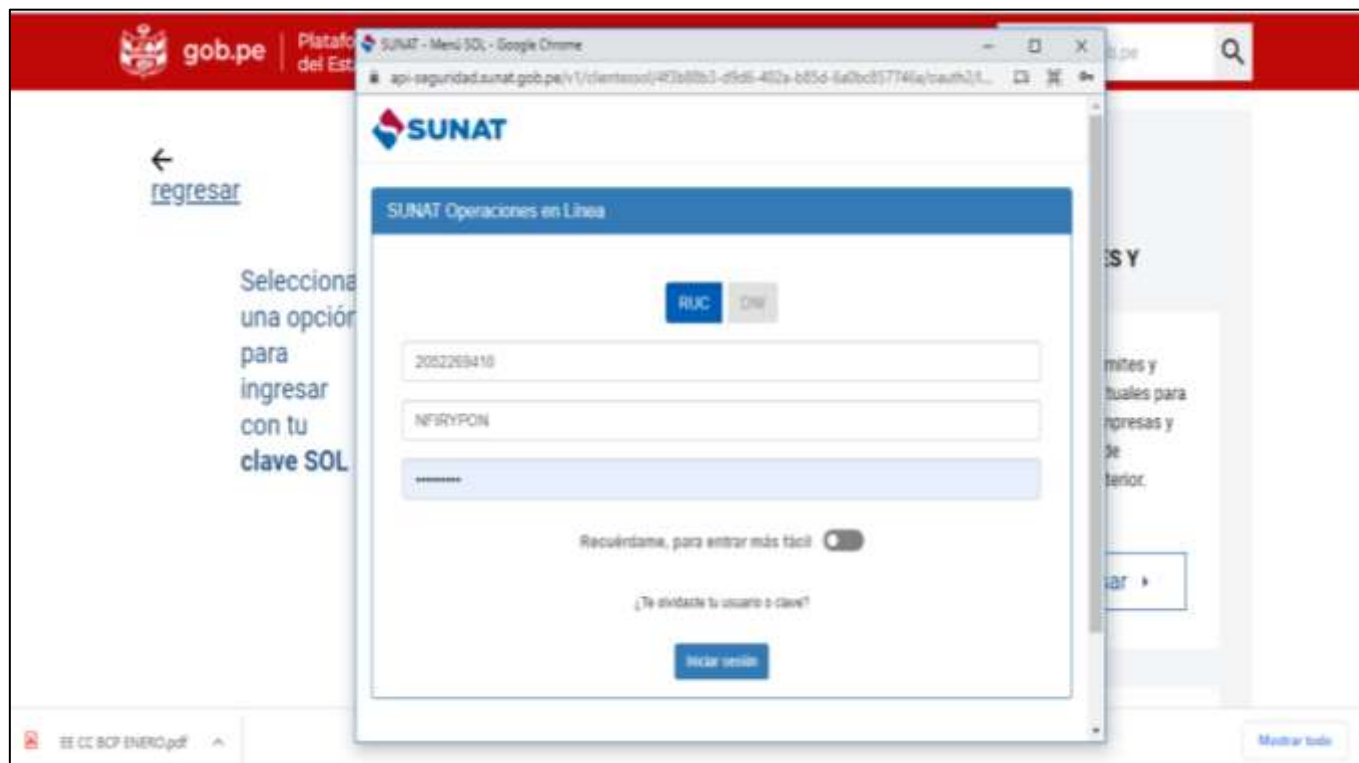


FIGURA 33: PAGINA DE SUNAT PARA INGRESO AL MENÚ DE SOL

Fuente: Pagina de SUNAT <https://www.sunat.gob.pe/> Autor: Elaboración propia

En la figura 33 primero ingresare a la página de SUNAT <https://www.sunat.gob.pe/sol.html> , luego le daré click a tramites y consultas, lo que hará que me salga una ventana donde tengo que ingresar el ruc, usuario y contraseña de la empresa para acceso a su clave sol.

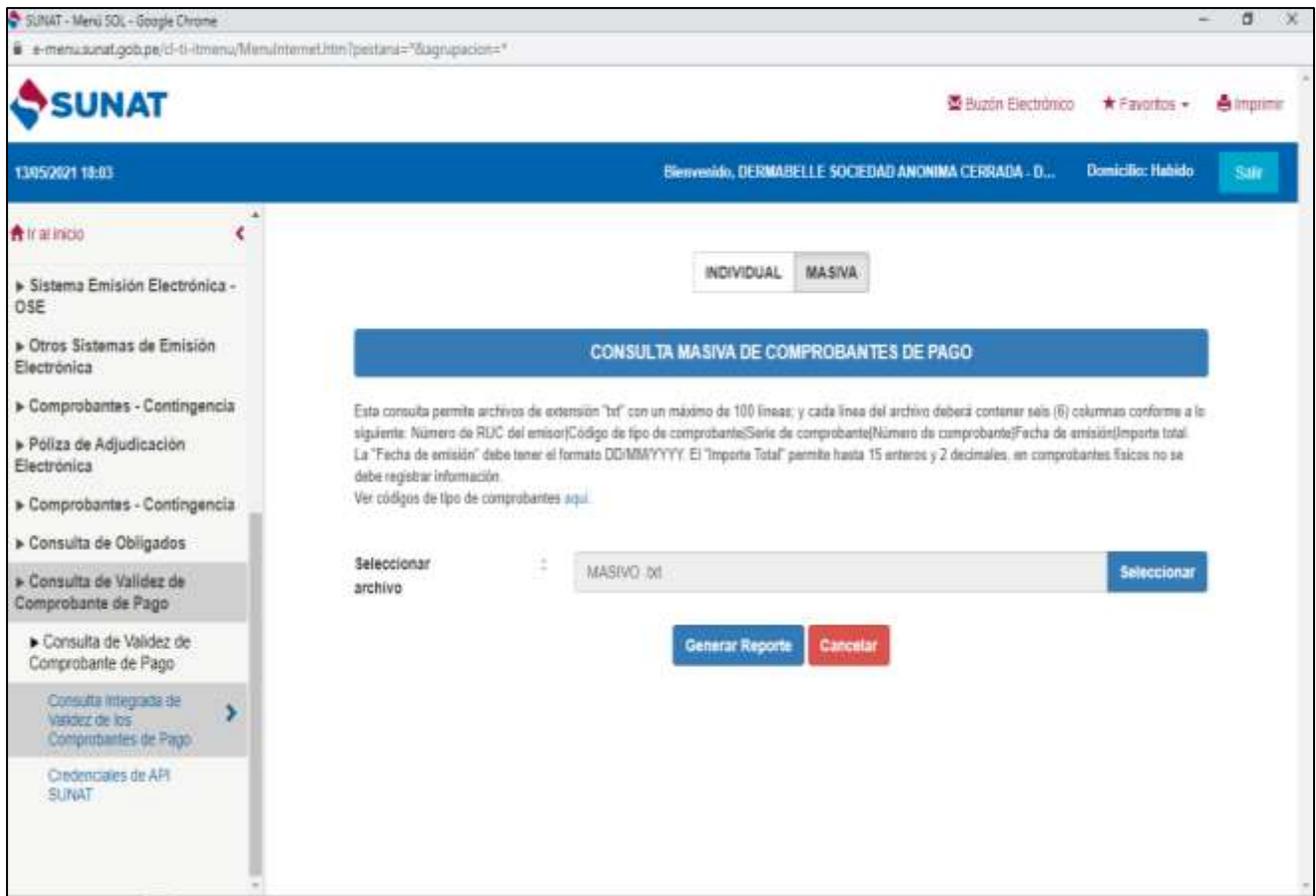
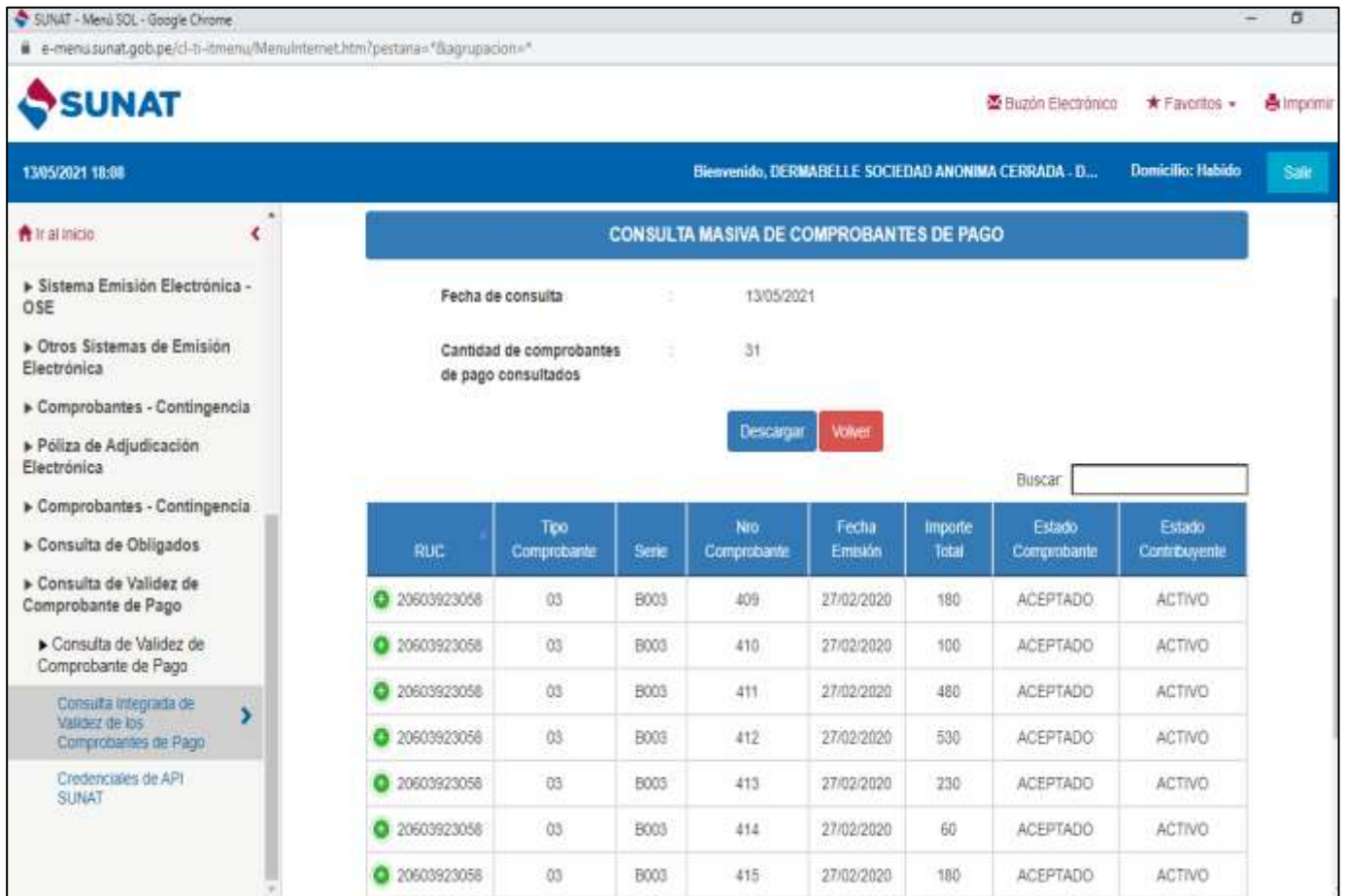


FIGURA 34: MENÚ SOL (CONSULTA MASIVA DE COMPROBANTE DE PAGO)

Fuente: Pagina de SUNAT <https://www.sunat.gob.pe/> Autor: Elaboración propia

En la figura 34 para realizar la consulta masiva de comprobante de pago seguiré la siguiente ruta, empresa, comprobante de pago, consulta de validez de comprobante de pago y consulta integrada de validez de comprobante de pago, luego elijo la opción de masivo y adjunto de forma masiva el TXT de la ventas que quiero validar, le doy generar y espero a que cargue el sistema.



RUC	Tipo Comprobante	Serie	Nro Comprobante	Fecha Emisión	Importe Total	Estado Comprobante	Estado Contribuyente
20603923058	03	B003	409	27/02/2020	180	ACEPTADO	ACTIVO
20603923058	03	B003	410	27/02/2020	100	ACEPTADO	ACTIVO
20603923058	03	B003	411	27/02/2020	480	ACEPTADO	ACTIVO
20603923058	03	B003	412	27/02/2020	530	ACEPTADO	ACTIVO
20603923058	03	B003	413	27/02/2020	230	ACEPTADO	ACTIVO
20603923058	03	B003	414	27/02/2020	60	ACEPTADO	ACTIVO
20603923058	03	B003	415	27/02/2020	180	ACEPTADO	ACTIVO

FIGURA 35: RESULTADOS DE LA CONSULTA MASIVA DE COMPROBANTE DE PAGO

Fuente: Pagina de SUNAT <https://www.sunat.gob.pe/> Autor: Elaboración propia

En la figura 35 finalmente verifíco si es que hay algún comprobante emitido que no esté aceptado por SUNAT, si hubiese algún comprobante que no esté aceptado, me comunicare con el técnico de sistema para que pueda ayudarme a volver a generar el resumen de ese comprobante y poder volver a enviarlo por el sistema a SUNAT.

3.2.3. Descripción para la conciliación del POS y bancos.

En este proceso ya una vez enviado los comprobantes a SUNAT y se haya realizado la verificación de los comprobantes, pasare a realizar la conciliación del POS y los bancos, para ello necesito ciertos documentos como los estados de cuenta de los bancos ,el detalle de los estados de cuenta por cada código de comercio en el caso de la empresa se manejan 3 códigos de comercio por cada código de comercio hay un POS ,el primero es para pagos en soles de las áreas de dermatología,cosmiatria y laboratorio , el segundo es para pago en dólares para las áreas de dermatología,cosmiatria, farmacia y otros .El tercer código de comercio es para el para el área de farmacia .

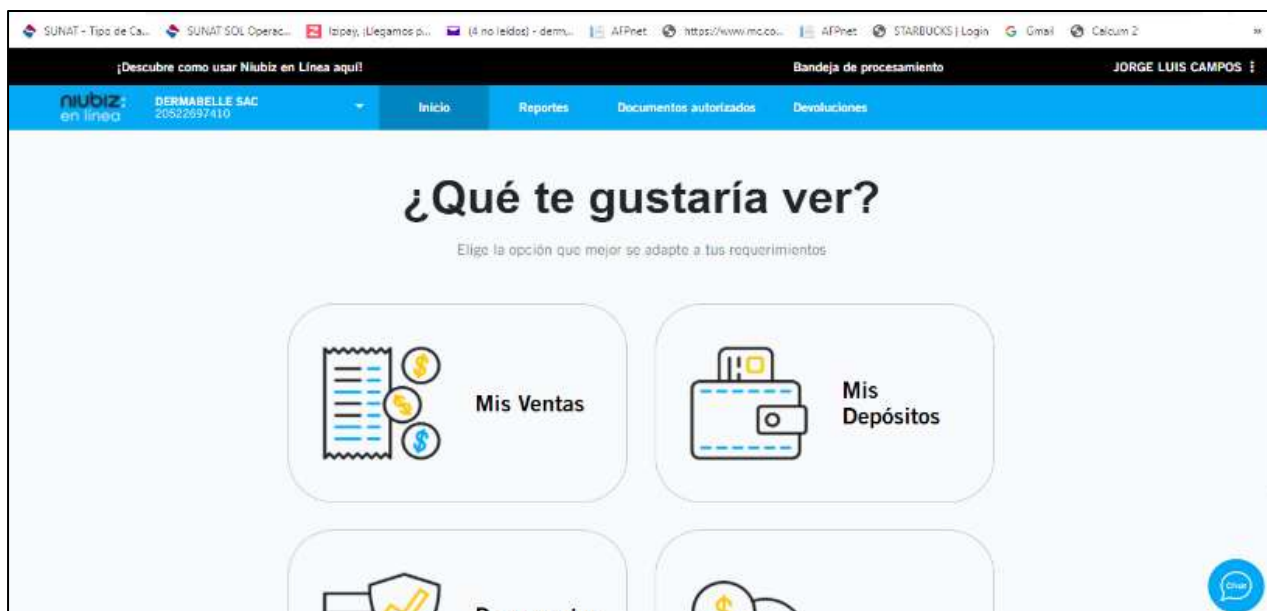


FIGURA 36: PAGINA EN LÍNEA DE NIUBIZ

Fuente: Pagina de Niubiz <https://www.niubizenlinea.com.pe> Autor: Elaboración propia

Para obtener los estados de cuenta de cada código de comercio ingresare a la página de Niubiz en línea (<https://www.niubizenlinea.com.pe>), ingresare con mi usuario y contraseña, una vez dentro de la plataforma descargare los documentos que necesito, para realizar mi conciliación del POS.

Lima, 31 de enero del 2020

Documento Autorizado
001-013166021

650136047

 Señor(es): DERMABELLE SAC
 R.U.C.: 20522697410
 Dirección: AVN DE LAS ARTES NORTE NRO 300
 :SAN BORJA/LIMA
 Referencia: ALT DEL MALL SAN BORJA

Página 1 de 2

Período del 01/01/2020 al 31/01/2020
 Código Afiliación: 650136047 Nombre Comercial: DERMABELLE DOL

Importes en Dólares

Fecha de Generación: 31/01/2020
 Nro.Interno: 016977959014606370



Este estado de cuenta se considerará aprobado si dentro de los 30 días siguientes a su recepción no se formulan observaciones por escrito o si se formulan de manera genérica.

Fecha	Tipo Transacción	Nro de Lote Resumen / Tarjeta	Depósitos		Total Comisiones (Z)	Comisión Emisores	Comisión VisaNet (A)	Otros Cargos Abonos (B)	IGV (AyB) (3)	Importe Abonado (1-2-B-3)
			Cantidad Ordenes de Pago	Importe Procesado (1)						
30/12	Venta por POS	9800006	1	400.00	17.80	4.00	13.80	0.00	2.48	379.72
Totales:			1	400.00	17.80	4.00	13.80	0.00	2.48	379.72
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109680200435780 01/01										379.72
04/01	Venta por POS	9800007	1	550.00	16.45	13.16	3.29	0.00	0.99	532.96
Totales:			1	550.00	16.45	13.16	3.29	0.00	0.99	532.96
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109680200435780 07/01										532.96
10/01	Venta por POS	9800009	2	810.00	25.65	21.33	4.32	0.00	0.78	783.57
Totales:			2	810.00	25.65	21.33	4.32	0.00	0.78	783.57
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109680200435780 14/01										783.57
15/01	Venta por POS	9800010	1	250.00	7.48	5.98	1.50	0.00	0.27	242.25
Totales:			1	250.00	7.48	5.98	1.50	0.00	0.27	242.25
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109680200435780 17/01										242.25
16/01	Venta por POS	9800011	2	300.00	8.98	7.18	1.80	0.00	0.32	290.70
Totales:			2	300.00	8.98	7.18	1.80	0.00	0.32	290.70
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109680200435780 18/01										290.70
17/01	Venta por POS	9800012	2	650.00	22.43	19.84	2.79	0.00	0.50	627.67
Totales:			2	650.00	22.43	19.84	2.79	0.00	0.50	627.67
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109680200435780 21/01										627.67
20/01	Venta por POS	9800013	2	430.00	13.69	11.41	2.28	0.00	0.41	415.90
Totales:			2	430.00	13.69	11.41	2.28	0.00	0.41	415.90
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109680200435780 22/01										415.90
21/01	Venta por POS	9800014	2	750.00	23.58	19.51	4.07	0.00	0.73	725.69
Totales:			2	750.00	23.58	19.51	4.07	0.00	0.73	725.69
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109680200435780 23/01										725.69
23/01	Venta por POS	9800015	1	0.20	0.01	0.00	0.01	0.00	0.00	0.19
Totales:			1	0.20	0.01	0.00	0.01	0.00	0.00	0.19
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109680200435780 25/01										0.19
Total General			14	4,140.20	136.07	102.21	33.86	0.00	8.08	3,998.05

FIGURA 37: ESTADO DE CUENTA DEL POS 650136047

Fuente: Pagina de Niubiz <https://www.niubizenlinea.com.pe> Autor: Elaboración propia

Este documento es un Estado de cuenta del código de comercio 650136047 en Dólares, en soles, para pagos del área de dermatología ,cosmiatria, laboratorio, farmacia y otros, en este documento puedo visualizar el total de ventas por día que se hayan pasado con este POS, así como la comisión que nos esté cobrando y cuanto nos abonaran al banco.

Lima, 31 de enero del 2020

Documento Autorizado
001 - 013115922

650136048
Señor(es): DERMABELLE SAC
R.U.C.: 20623897410
Dirección: AVN DE LAS ARTES NORTE NRO 300
SAN BONAFA LIMA
Referencia: AL FRENTE DE WONG CAMACHO A UNA CUADRA DEL OVALO MONITOR

Página 1 de 3

Código Afiliación: 650136048 Nombre Comercial: DERMABELLE SOL
Periodo del: 01/01/2020 al 31/01/2020

Importes en Soles

Fecha de Generación: 31/01/2020
Nro. Interno: 016041304014604096



Este estado de cuenta se considerará aprobado si dentro de los 30 días siguientes a su recepción no se formulan observaciones por escrito o si se formulan de manera genérica.

Fecha	Tipo Transacción	Nro. de Linea Resumen /Tarjeta	Depósitos		Total Comisiones (C)	Comisión Empresa	Comisión VisaNet (A)	Otros Cargos Abonos (B)	IGV (A+B) (D)	Importe Abonado (1+2-4-3)
			Cantidad Ordenes de Pago	Importe Proceso (1)						
30/12	Venta por POS	9800009	5	2,440.00	83.88	72.48	18.00	0.00	1.92	2,356.03
30/12	Venta por POS	9800010	11	3,390.00	104.82	84.36	20.47	0.00	5.09	3,281.49
Totales:			16	5,830.00	188.70	156.84	38.47	0.00	5.91	
Abono BANCO CONTINENTAL Cia. 0109960200329530 01/01										
02/01	Venta por POS	9800011	9	2,690.00	88.23	72.85	18.38	0.00	3.77	2,599.00
02/01	Venta por POS	9800012	2	300.00	10.88	9.00	1.89	0.00	0.35	288.79
Totales:			11	3,090.00	99.10	81.85	17.31	0.00	3.12	
Abono BANCO CONTINENTAL Cia. 0109960200329530 04/01										
03/01	Venta por POS	9800013	6	1,390.00	37.05	30.27	6.78	0.00	1.22	1,316.73
03/01	Venta por POS	9800014	14	4,637.40	153.67	131.43	32.14	0.00	3.89	4,479.84
04/01	Venta por POS	9800015	4	990.00	31.18	28.50	4.68	0.00	0.84	917.90
Totales:			24	6,797.40	221.90	190.20	33.60	0.00	5.95	
Abono BANCO CONTINENTAL Cia. 0109960200329530 07/01										
05/01	Venta por POS	9800016	6	1,540.00	50.39	43.32	7.07	0.00	1.28	1,489.33
05/01	Venta por POS	9800017	4	1,074.00	89.24	82.18	13.06	0.00	2.36	1,000.40
Totales:			10	2,614.00	139.63	99.50	20.13	0.00	3.64	
Abono BANCO CONTINENTAL Cia. 0109960200329530 08/01										
07/01	Venta por POS	9800017	8	993.50	32.90	27.12	5.78	0.00	1.03	959.57
07/01	Venta por POS	9800018	6	795.00	25.14	20.47	4.67	0.00	0.85	769.01
Totales:			14	1,788.50	58.04	47.59	10.45	0.00	1.88	
Abono BANCO CONTINENTAL Cia. 0109960200329530 09/01										
08/01	Venta por POS	9800018	21	4,897.00	153.98	129.57	28.29	0.00	4.97	4,738.57
Totales:			21	4,897.00	153.98	129.57	28.29	0.00	4.97	
Abono BANCO CONTINENTAL Cia. 0109960200329530 10/01										
09/01	Venta por POS	9800020	5	2,199.00	66.02	52.26	13.76	0.00	2.31	2,081.87
Totales:			5	2,199.00	66.02	52.26	13.76	0.00	2.31	
Abono BANCO CONTINENTAL Cia. 0109960200329530 11/01										
10/01	Venta por POS	9800021	7	1,890.00	50.72	41.99	9.84	0.00	1.73	1,697.50
10/01	Venta por POS	9800022	7	1,400.00	45.54	37.84	7.70	0.00	1.43	1,353.01
11/01	Venta por POS	9800023	13	4,225.40	138.15	112.84	25.31	0.00	4.07	4,081.18
Totales:			27	7,370.40	234.41	191.36	40.87	0.00	7.23	
Abono BANCO CONTINENTAL Cia. 0109960200329530 14/01										
13/01	Venta por POS	9800024	1	180.00	5.38	4.30	1.08	0.00	0.19	174.43
13/01	Venta por POS	9800025	8	2,400.00	79.60	69.96	13.64	0.00	3.48	2,317.94
Totales:			9	2,580.00	84.98	70.26	14.72	0.00	3.67	
Abono BANCO CONTINENTAL Cia. 0109960200329530 15/01										
14/01	Venta por POS	9800026	2	2,100.00	71.59	57.59	14.40	0.00	2.99	2,026.42

FIGURA 38: ESTADO DE CUENTA DEL POS 650136048

Fuente: Pagina de Niubiz <https://www.niubizenlinea.com.pe> Autor: Elaboración propia

En la figura 38 se visualiza el estado de cuenta del código de comercio 650136048 en soles, para pagos del área de dermatología ,cosmiatria, laboratorio y otros, en este documento puedo visualizar el total de ventas por día que se hayan pasado con este POS, así como la comisión que nos esté cobrando y cuanto nos abonaran al banco.

Lima, 31 de enero del 2020

Documento Autorizado
001-013140566

650136189

 Señoras): DERMABELLE SAC
 R.U.C. 20522997410
 Dirección: AVN CIRCUITACION DEL GOLF LOS INCAS NRO 202 OFC 302
 /SANTIAGO DE SURCO/LIMA
 Referencia: FRENTE DEL WONG DE CAMACHO

Página 1 de 3

Código Afiliación: 650136189 Nombre Comercial: DERMABELLE SAC
 Período del: 11/01/2020 al 31/01/2020

Importes en Soles

Fecha de Generación: 31/01/2020
 Nro.Interno: 017042092014679001



Este estado de cuenta se considerará aprobado si dentro de los 30 días siguientes a su recepción no se formulan observaciones por escrito si se formulan de manera genérica.

Fecha	Tipo Transacción	Número de Lote Recurso / Tarjeta	Depositos		Total Comisiones (2)	Comisión Emisor	Comisión VisaNet (A)	Otros Cargos Abonos (B)	RUV (AyB) (3)	Importe Abonado (1-2-B-3)
			Cantidad Ordenes de Pago	Importe Procesado (1)						
09/01	Venta por POS	9800003	2	110.00	3.29	2.63	0.66	0.00	0.11	106.60
Totales:			2	110.00	3.29	2.63	0.66	0.00	0.11	106.60
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109660200329530 11/01										
10/01	Venta por POS	9800004	6	749.00	24.89	20.26	4.63	0.00	0.84	725.27
11/01	Venta por POS	9800005	4	1.153.00	34.32	27.44	6.88	0.00	1.34	1.097.44
Totales:			10	1.862.00	59.21	47.70	11.51	0.00	2.08	1.820.71
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109660200329530 14/01										
13/01	Venta por POS	9800006	2	460.00	14.35	11.79	2.56	0.00	0.47	435.18
Totales:			2	460.00	14.35	11.79	2.56	0.00	0.47	435.18
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109660200329530 15/01										
14/01	Venta por POS	9800007	1	60.00	1.50	1.20	0.30	0.00	0.05	58.45
Totales:			1	60.00	1.50	1.20	0.30	0.00	0.05	58.45
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109660200329530 16/01										
15/01	Venta por POS	9800008	6	2.538.00	86.40	71.33	14.07	0.00	2.53	2.460.07
Totales:			6	2.538.00	86.40	71.33	14.07	0.00	2.53	2.460.07
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109660200329530 17/01										
16/01	Venta por POS	9800009	5	409.00	12.63	10.36	2.27	0.00	0.41	391.06
Totales:			5	409.00	12.63	10.36	2.27	0.00	0.41	391.06
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109660200329530 18/01										
17/01	Venta por POS	9800010	13	3.648.50	119.01	99.20	19.81	0.00	3.56	3.525.93
18/01	Venta por POS	9800011	1	33.50	1.16	1.04	0.12	0.00	0.02	32.32
Totales:			14	3.682.00	120.17	100.24	19.93	0.00	3.58	3.558.25
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109660200329530 21/01										
20/01	Venta por POS	9800012	6	1.420.00	48.50	40.10	8.40	0.00	1.51	1.369.99
Totales:			6	1.420.00	48.50	40.10	8.40	0.00	1.51	1.369.99
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109660200329530 22/01										
21/01	Venta por POS	9800013	7	1.379.00	44.96	36.10	8.86	0.00	1.21	1.332.83
Totales:			7	1.379.00	44.96	36.10	8.86	0.00	1.21	1.332.83
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109660200329530 23/01										
22/01	Venta por POS	9800014	5	890.00	16.73	13.47	3.26	0.00	0.60	832.87
Totales:			5	890.00	16.73	13.47	3.26	0.00	0.60	832.87
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109660200329530 24/01										
23/01	Venta por POS	9800015	7	1.785.00	58.34	48.66	11.48	0.00	2.07	1.724.59
Totales:			7	1.785.00	58.34	48.66	11.48	0.00	2.07	1.724.59
Abono BANCO CONTINENTAL Cta. 0109660200329530 25/01										

FIGURA 39: ESTADO DE CUENTA DEL POS 650136189

Fuente: Pagina de Niubiz <https://www.niubizenlinea.com.pe> Autor: Elaboración propia

En la figura 37 se visualiza el estado de cuenta del código de comercio 650136189 en soles, para pagos del área de farmacia, en este documento puedo visualizar el total de ventas por día que se hayan pasado con este POS, así como la comisión que nos esté cobrando y cuanto nos abonaran al banco.

Luego de obtener los estados de cuenta reviso que no haya ninguna actualización en los contratos con los proveedores del POS, ya que es importante revisar si el contrato está vigente. Este paso es importante porque evitara que al finalizar mi conciliación no haya equivocaciones o montos que no me cuadren. En el contrato comercial con Niubiz no se paga ningún tipo de alquiler ni mantenimiento porque tenemos un contrato como cliente VIP.

CUARTA : OBLIGACIONES DEL CLIENTE

1. **EL CLIENTE** cancelara los costos y comisiones por los servicios prestados mediante el presente contrato establecidos en el Anexo N° 1 del mismo. Asimismo, **EL CLIENTE** asumirá los cargos y comisiones que sean aplicados por las marcas internacionales tales como Visa, MasterCard, JCB, CUP, entre otras.
2. **EL CLIENTE** será responsable de mantener su clave y contraseña resguardadas para acceder a la opción Mi Cuenta de la página web de IZIPAY (www.izipay.pe). Siendo responsable por el uso adecuado de las mismas.
3. **EL CLIENTE** podrá modificar/actualizar información registrada anteriormente en su solicitud de afiliación a través de los canales autorizados para ello. **EL CLIENTE** deberá autenticarse y cumplir con los procedimientos establecidos dependiendo de la naturaleza del cambio.
4. **EL CLIENTE** se obliga a comunicar oportunamente a IZIPAY de cualquier cambio en la información proporcionada en el proceso de afiliación. Ninguna de estas variaciones producirá efecto frente a IZIPAY mientras no haya sido formalmente comunicada de manera indubitable.
5. **EL CLIENTE** se obliga a revisar permanentemente el contrato de afiliación publicado en el sitio web: www.izipay.pe para tomar conocimiento de sus modificaciones.
6. **EL CLIENTE** se responsabiliza total y exclusivamente respecto a la calidad y garantía de los bienes o servicios que vende o preste al tarjetahabiente, de conformidad con lo previsto por los artículos 18° y 19° de la Ley 29571°, así como, respecto a las quejas o reclamos que pudiera formular éste. Queda expresamente establecido que IZIPAY no mantiene relación alguna de ningún tipo con los tarjetahabientes derivada del presente contrato.
7. **EL CLIENTE** se obliga a aceptar el uso de los instrumentos de pago en sus diferentes modalidades, en los términos, plazos y condiciones que se establecen en el presente contrato y cláusulas adicionales de ser el caso. **EL CLIENTE** se compromete a utilizar adecuadamente los equipos entregados por IZIPAY. **EL CLIENTE** declara recibirlos a su entera satisfacción en perfectas condiciones de operatividad. **EL CLIENTE** deberá rechazar el "KIT DE BIENVENIDA" previa notificación a IZIPAY, sino lo recibiera en adecuadas condiciones. En caso **EL CLIENTE** requiera cambiar los equipos entregados se sujeta y acepta las reglas establecidas en la "Política de Cambio de Equipos" de IZIPAY, publicada en el sitio web: www.izipay.pe.
8. En caso de robo o pérdida del equipo, **EL CLIENTE** deberá comunicarse a la Central de Servicio al Cliente (01) 213 -0808 (Lima) o 0801-18181 (Provincia) o por mail: servicioalcliente@izipay.pe dentro de las 24 horas de ocurrido el evento. En caso que **EL CLIENTE** no lo comunique oportunamente en el plazo establecido, asumirá en su totalidad los reclamos o contracargos si los hubiere.
9. **EL CLIENTE** se encuentra prohibido de descompletar, desarmar o alterar físicamente cualquiera de los equipos recibidos, debido a que podría alterar su correcto funcionamiento.
10. **EL CLIENTE** se obliga a publicar y exhibir los distintivos o materiales de aceptación de promoción o publicitarios de las marcas o de los programas de los instrumentos de pago que se le hubieren entregado con el objeto de informar al público que acepta los mismos. Además, autoriza a IZIPAY y al emisor de las tarjetas a mencionar la razón social, denominación o nombre comercial de **EL CLIENTE**, así como, la actividad que realiza, en cualquier publicación de establecimientos afiliados a los programas de instrumentos de pago.
11. En concordancia con el Reglamento de Tarjetas de Crédito, Resolución SBS N°6523-2013 vigente desde el 1 de abril del 2014, **EL CLIENTE** se obliga a verificar la vigencia de la tarjeta de crédito, verificando la identidad del usuario, así como, requerir de la firma en caso de ser aplicable, que coincida con la que figura en su tarjeta de crédito y en su documento de identidad, o de ser el caso de su conformidad a la firma electrónica en los POS por parte de **EL CLIENTE**, quien asumirá la completa responsabilidad por la transacción que realice el tarjetahabiente. Para tarjetas de débito o pre pagadas el tarjetahabiente debe ingresar la clave de seguridad. Asimismo, se obliga a no guardar o almacenar información de las tarjetas que sean usadas por **EL CLIENTE**, pues sólo podrá utilizar la información para pedir la autorización de una operación en caso correspondiente.

FIGURA 40-A: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY

12. **EL CLIENTE** deberá abstenerse de lo siguiente:
- Realizar ventas con Tarjetas de Crédito no firmadas por los Tarjetahabientes salvo para el caso de Pago Rápido, y/o que sean presentadas por una persona distinta al tarjetahabiente.
 - Presentar al proceso, transacciones efectuadas por otro establecimiento distinto al declarado en el formulario de afiliación.
 - Desdoblir o fraccionar el valor total de una venta en varias transacciones, ya que podrían ser rechazadas por IZIPAY.
 - Realizar ventas de giros no suscritos y/o declarados por **EL CLIENTE** y no autorizados por las marcas de tarjetas como:
 - Giros no autorizados: empresas dedicadas a la compra o comercio de fotografías, imágenes de video, imágenes generadas por computadora, dibujos animados, simulación u otro medio o actividades relacionadas con pornografía infantil/bestialidad, violación, mutilación, zoofilia y reconstrucción de un crimen.
 - Bienes y/o servicios de entretenimiento para adultos, tales como material pornográfico, erótico, consultas psíquicas, esotéricas o similares.
 - Bienes o servicios ilegales.
 - Fotografías, imágenes de video, imágenes generadas por computadora, historietas, o cualquier otro medio o actividad que esté protegido por derechos de propiedad intelectual.
 - Entrega de efectivo. + Cobro de garantías.
 - ✓ Pago de préstamos.
 - ✓ Cualquier actividad que no implique la venta de bienes o servicios.
13. **EL CLIENTE** se obliga a cobrar al tarjetahabiente los mismos precios que tengan vigencia para la venta de bienes o servicios al contado o en efectivo y a no añadir algún otro cargo adicional al valor total de la transacción. En consecuencia, los descuentos y promociones que ofrezca **EL CLIENTE** para ventas al contado serán aplicables y extensivos para el pago con los instrumentos de pago, conforme a las disposiciones del Código de Protección y Defensa del Consumidor y otras regulaciones legales sobre la materia. En caso contrario IZIPAY podrá cargar a **EL CLIENTE** el exceso cobrado.
14. En caso se verifique que **EL CLIENTE** mantiene una práctica que vulnera lo establecido en el Código de Protección y Defensa del Consumidor, éste podrá ser desafiliado del sistema de IZIPAY y de ser el caso IZIPAY procederá a iniciar las acciones legales que de ella se deriven.
15. Así mismo, **EL CLIENTE** se obliga a cumplir con todas las disposiciones establecidas en el Código de Protección y Defensa del Consumidor, Ley N°29571 en su relación con los tarjetahabientes, los cuales no tienen relación de ninguna clase con IZIPAY por no ser estos consumidores finales con relación a esta.
16. **EL CLIENTE** deberá implementar o utilizar algún procedimiento necesario para documentar y sustentar la venta y entrega de los productos o servicios, obteniendo la conformidad por parte del tarjetahabiente. El sustento del pago o voucher quedará archivado en IZIPAY y estará disponible cuando se solicite por un tiempo mínimo de dos (2) años.
17. **EL CLIENTE** no deberá realizar operaciones que implique disposición de efectivo en beneficio propio o de los tarjetahabientes. Caso contrario, se procederá al bloqueo definitivo y a la desafiliación de **EL CLIENTE**.
18. **EL CLIENTE** que tenga RUC deberá registrarse en el mismo rubro que ha sido inscrito en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).
19. **EL CLIENTE** autoriza que los depósitos bancarios producto de las transacciones realizadas sean depositados en la cuenta bancaria o tarjeta prepago indicada a IZIPAY. Asimismo, será responsable porque la cuenta o tarjeta se mantenga activa, en caso requiera que sea modificada, solicitará formalmente a IZIPAY el cambio requerido y la regularización de los abonos que quedaron pendientes, la misma que deberá corresponder al cliente o comercio afiliado.
20. **EL CLIENTE** tendrá un plazo máximo de siete (07) días para devolver el equipo adquirido. Para proceder con la devolución a IZIPAY, **EL CLIENTE** deberá de contactarse con nuestro centro de atención al cliente para indicarle el procedimiento y motivo de la devolución. El equipo deberá encontrarse en perfectas condiciones, contar

FIGURA 40-B: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY

con su empaque original y todos sus accesorios, no haber realizado transacción alguna con el equipo, y adjuntar el comprobante de pago correspondiente a la compra.

21. **EL CLIENTE** acepta recibir el comprobante de pago que envía **IZIPAY** (boletarfactura) al correo electrónico registrado por **EL CLIENTE** una vez activado el equipo.
22. En caso de avería del equipo **EL CLIENTE** deberá comunicarse a la Central de Servicio al Cliente (01) 213 -0808 (Lima) o 0801-18181 (Provincia) o por mail: atencioncliente@izipay.pe y reportar la avería.

QUINTA : TRANSACCIONES OBSERVADAS y FRAUDULENTAS

1. Una transacción puede ser materia de observación por el área de Riesgo de **IZIPAY**. En dicho caso, el pago de la misma estará sujeto a la evaluación que se realice, en el plazo que requiera **IZIPAY**, situación que podrá ser comunicada a **EL CLIENTE** en su oportunidad.
2. Adicionalmente, los consumos observados por los emisores de tarjetas o por **IZIPAY** serán materia de evaluación o análisis por **IZIPAY** y podrán ser sin limitarse a:
 - i. Presunción de Fraude: cuando se sospecha que la transacción no ha sido realizada por el tarjetahabiente.
 - ii. Inusual: cuando la transacción no corresponde al comportamiento habitual o regular de las transacciones realizadas por el tarjetahabiente o **EL CLIENTE**.
 - iii. Error: cuando se presume que la transacción ha sido realizada múltiples veces, o por importes incorrectos u otras situaciones similares.
3. **IZIPAY** podrá retener preventivamente el abono de la transacción hasta que se determine la validez de la misma.

SEXTA : CONTRACARGOS

1. Un contracargo es una transacción observada por la entidad emisora como consecuencia del reclamo de un tarjetahabiente (titular de la tarjeta), esta transacción puede ser devuelta a El Facilitador de Pagos **IZIPAY** por temas de autorizaciones, fraudes, errores de procesamiento, servicios no prestados, entre otros.
2. Las transacciones que no sean reconocidas o aquellas que hayan sido objeto de reclamo de parte de los tarjetahabientes ante su entidad emisora y que hayan originado un contracargo ante **IZIPAY**, tendrán el siguiente tratamiento:
 - I. **EL CLIENTE** tendrá un plazo de cinco (5) días útiles como máximo contados a partir de la notificación de El Facilitador de Pagos **IZIPAY**, para enviar la documentación de sustento (vouchers, comprobantes de pago, boletas, contrato del servicio, etc.), así como, el descargo respectivo. El Facilitador de Pagos **IZIPAY** aceptará o representará el contracargo de la entidad emisora según el análisis del sustento presentado por **EL CLIENTE**.
 - ii. El Facilitador de Pagos **IZIPAY** podrá descontar a **EL CLIENTE** el importe de la transacción en reclamo. De ser así le notificará inmediatamente. Si el caso es resuelto a favor de **EL CLIENTE**, se le devolverá el importe en reclamo. De no ser resuelto el caso a favor de **EL CLIENTE**, El Facilitador de Pagos **IZIPAY** descontará a **EL CLIENTE** el importe de la transacción en reclamo, si aún no lo hubiese hecho y le notificará inmediatamente.
 - iii. En el caso de las transacciones de fraude con tarjeta no presente, en las que **EL CLIENTE** no haya solicitado la autenticación del tarjetahabiente mediante los protocolos de seguridad establecidos por las marcas, **IZIPAY** descontará directamente a **EL CLIENTE** el importe de la transacción en reclamo para lo cual además **EL CLIENTE**, autoriza a **IZIPAY** a retener el valor de la misma de sus futuras transacciones.
 - iv. **EL CLIENTE** asumirá los cargos que sean aplicados por las marcas de tarjetas por concepto de incumplimiento de los procedimientos establecidos de afiliación y/o procesamiento de transacciones y que originen un contracargo.

FIGURA 40-C: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY

DÉCIMA PRIMERA : **RESPONSABILIDAD LABORAL**

1. Las partes dejan expresa constancia de que la relación contractual que las une es de carácter meramente comercial y no configura una relación de derecho laboral.
2. En tal sentido todos y cada uno de los derechos y obligaciones relacionadas al personal que **IZIPAY** asigne para la consecución de los objetivos del presente contrato, de cualquier tipo o naturaleza correrán bajo su exclusiva responsabilidad y por su exclusiva cuenta correspondiéndole, por lo tanto, el pago del total de sus remuneraciones y demás obligaciones que conlleven los contratos de trabajo que se celebren.

DÉCIMA SEGUNDA : **CONFIDENCIALIDAD**

1. Se entenderá por información confidencial y reservada, toda la información y documentación obtenida por **IZIPAY** con motivo del presente contrato.
2. Las partes se obligan a guardar estricta reserva de todos los términos y condiciones del presente contrato, salvo que la divulgación de algún aspecto confidencial sea requerida por orden de la autoridad competente, en cuyo caso previo a la divulgación requerida, la parte respectiva deberá dar aviso a la otra parte hasta dentro de las 48 horas de ocurrida la información.
3. **EL CLIENTE** está obligado a no proporcionar a ningún tercero la información recibida de **IZIPAY**, con motivo del presente contrato y de conformidad con la legislación vigente. Ambas obligaciones que asumen tanto para **IZIPAY** como para **EL CLIENTE** en virtud de esta cláusula, subsistirán aún después de concluido o resuelto el presente contrato.

DÉCIMA TERCERA : **DE LAS SANCIONES**

1. En caso de incumplimiento por **EL CLIENTE** del contenido del presente contrato, **IZIPAY** podrá suspenderlo o desafiliarlo, incluyendo la resolución unilateral inmediata del presente contrato. **IZIPAY** se reserva el derecho de iniciar las acciones legales sobre obligación de dar suma de dinero; indemnización por daños y perjuicios o comisión de delito en resguardo de sus intereses, conforme a los procedimientos y leyes vigentes.
2. **IZIPAY** podrá dar término a la relación contractual por incumplimientos de pago por parte de **EL CLIENTE** por concepto de montos derivados de transacciones fraudulentas y contracargos imputables a **EL CLIENTE** y que no se hayan podido cobrar en el plazo estipulado en la cláusula correspondiente de este contrato. **IZIPAY** se reserva el derecho de iniciar las acciones legales, civiles y/o penales por acciones sobre obligación de dar suma de dinero, indemnización por los daños y perjuicios o comisión de delito, en resguardo de sus intereses.

DÉCIMA CUARTA : **RESOLUCIÓN DEL CONTRATO**

En caso alguna de las partes incumpla con alguna de las obligaciones asumidas en el presente contrato, la parte afectada con el incumplimiento requerirá a la otra parte la satisfacción de la prestación incumplida en un plazo máximo de quince (15) días de efectuado el requerimiento. Si transcurrido dicho plazo la obligación no fuese cumplida, la parte afectada con el incumplimiento se encontrará facultada para resolver el presente contrato de pleno derecho.

No obstante lo señalado en el numeral precedente, **IZIPAY** a su discreción podrá optar por resolver el presente contrato de conformidad con lo establecido en el artículo 1430º del Código Civil, de mediar incumplimiento por parte de **EL CLIENTE** de cualquiera de las obligaciones asumidas a su cargo en virtud del presente contrato, bastando para tal efecto que **IZIPAY** comunique mediante carta notarial a **EL CLIENTE** su decisión de valerse de la presente cláusula resolutoria para que la misma surta plenos efectos.

De presentarse cualquiera de las modalidades de resolución previstas en la presente cláusula, la parte afectada se encontrará facultada para iniciar las acciones legales pertinentes para reclamar los daños y perjuicios ocasionados por el incumplimiento.

FIGURA 40-D: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY

SÉPTIMA : SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

1. **EL CLIENTE** al contar con acceso a información confidencial, debe asegurarse de tomar las medidas para que la información sea protegida, no se comprometa y se evite su divulgación.
2. Si **EL CLIENTE** no cumple con la protección de la información, **IZIPAY** podrá desafiliarlo en cualquier momento.

Asimismo, **EL CLIENTE** asume toda responsabilidad por los daños y perjuicios que se causen a los tarjetahabientes o a **IZIPAY** por robo o pérdida de la información generada por **EL CLIENTE** o de las sanciones que **IZIPAY** reciba de las marcas de tarjetas sin límite alguno.

OCTAVA : PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

1. Ambas partes declaran tener conocimiento de lo estipulado en la Ley de Protección de Datos Personales, Ley N°29733 y su Reglamento se comprometen a cumplir lo indicado en dichas normas en lo que resulte aplicable.
2. Sin perjuicio de lo indicado en el párrafo precedente, **IZIPAY** declara expresamente conocer que tendrá acceso a datos (i) de **EL CLIENTE**, (ii) del personal de **EL CLIENTE** y/o (iii) de los usuarios de **EL CLIENTE**; y por tanto se obliga a (i) Adoptar y/o implementar las condiciones de seguridad de protección de datos dispuestas en la Ley de Protección de Datos Personales, Ley N°29733 sus reglamentos y disposiciones complementarias, así como, las que establezca la Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales.
3. **EL CLIENTE** reconoce que estarán incluidos dentro de su información todos aquellos datos, operaciones y referencias a los que **IZIPAY** pueda acceder en el curso normal de sus actividades, ya sea por haber sido proporcionados por **EL CLIENTE** o por terceros, tanto en forma física, oral o electrónica y que puedan calificar como "Datos Personales", conforme a la legislación de la materia. En virtud de lo señalado, **EL CLIENTE** autoriza expresamente a **IZIPAY**, a su grupo empresarial o sus socios estratégicos, a incorporar su información al banco de datos personales de responsabilidad de **IZIPAY**, almacenar, dar tratamiento, procesar y transferir su información a sus filiales, socios comerciales y/o terceras empresas.
4. En caso **EL CLIENTE** solicite algún producto o servicio de algún socio estratégico de **IZIPAY**, autoriza expresamente a **IZIPAY** la potestad de trasladar sus datos personales en pro de la realización del servicio solicitado al socio estratégico.

NOVENA : PROTECCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS Y ANTICORRUPCIÓN

1. **EL CLIENTE** declara que los recursos tanto propios como de sus representantes legales o socios, no provienen de actos de corrupción ni se destinan al ejercicio de actividades de lavado de dinero o de actividades relacionadas con la financiación del terrorismo, captación ilegal de dinero y en general cualquier actividad ilícita.
2. Si durante el plazo de vigencia del contrato **EL CLIENTE**, algunos de sus representantes legales o socios, llegaren a resultar incluidos en una investigación de cualquier tipo (penal, civil, administrativa, etc.) relacionada con actividades ilícitas, actos de corrupción, soborno, lavado de dinero o financiamiento del terrorismo, o fuese incluido en listas de control como las de la ONU, OFAC, u otra lista similar de índole local, **IZIPAY** tiene el derecho de terminar unilateralmente el contrato sin que por este hecho esté obligado a indemnizar ningún tipo de perjuicio a **EL CLIENTE**.

DÉCIMA : DEL PLAZO

1. El plazo del presente contrato es indefinido y su vigencia será a partir de la fecha de la suscripción, pudiendo ser resuelto por cualquiera de las partes mediante aviso previo y de fecha cierta mediante cualquier medio fehaciente, con una anticipación no menor de treinta (30) días calendario, sin la aplicación de penalidad alguna para quien lo solicite.
2. Se exceptúa de este plazo a **IZIPAY** cuando existan situaciones que hagan presumir la falta de transparencia en la información que **EL CLIENTE** brindó, la realización de transacciones fraudulentas o el incumplimiento del contrato por **EL CLIENTE**, aplicándose en tal caso la resolución automática e inmediata prevista en la cláusula decima cuarta del presente contrato.

FIGURA 40-E: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY

DÉCIMA QUINTA : DE LA CESIÓN DE POSICIÓN CONTRACTUAL

1. **EL CLIENTE** no podrá ceder o transferir a terceros derechos u obligaciones derivadas del presente contrato, salvo autorización expresa y escrita de **IZIPAY**. En caso **EL CLIENTE** desee ceder o transferir el equipo **IZIPAY** a un tercero, **EL CLIENTE** deberá comunicarse a la Central de Servicio al Cliente (01) 213 -0808 (Lima) o 0801-18181 (Provincia) o por mail: servicioalcliente@izipay.pe y se registrá bajo los procedimientos establecidos por **IZIPAY**.
2. **IZIPAY** podrá ceder a terceros sus derechos u obligaciones derivadas del presente contrato, para lo cual **EL CLIENTE** expresa desde ya su aceptación. **IZIPAY** comunicará de la cesión oportunamente a **EL CLIENTE** de conformidad con lo establecido por el artículo 1435º del Código Civil.

DÉCIMA SEXTA : DE LOS PODERES

Ambas partes declaran y garantizan que tienen plenos derechos, poderes y autoridad para cumplir con las obligaciones estipuladas en el presente contrato y que las personas que lo suscriben tienen autoridad para obligar a la parte respectiva.

DÉCIMA SÉPTIMA : DEL DOMICILIO

1. Las partes señalan como domicilio contractual registrado en la afiliación el que se indica en el documento de identidad registrado y/o en el domicilio fiscal.
2. Todas las comunicaciones o notificaciones judiciales o extrajudiciales se dirigirán válidamente a dichos domicilios, salvo que medie comunicación por escrito con cargo de recepción con diez (10) días útiles de anticipación, indicando la variación de domicilio, en cuyo caso las comunicaciones o notificaciones deberán hacerse al nuevo domicilio.

DÉCIMA OCTAVA : LEY APLICABLE Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

El presente contrato rige por la ley peruana y sus reglamentos pertinentes. Toda controversia que se derive del presente Contrato será solucionada en lo posible de común acuerdo, mediante negociación directa entre las partes, en base a los principios de buena fe y común intención de las partes, en un plazo máximo de 10 (diez) días calendarios de comunicada la controversia por escrito. Vencido este plazo y de persistir la controversia, las partes renuncian al fuero de sus domicilios y se someten a la jurisdicción de los jueces, tribunales de la Corte Superior de Justicia de su jurisdicción y autoridades administrativas de Lima.

FIGURA 40-F: CONTRATO DE AFILIACIÓN A IZIPAY

Fuente: Pagina de Izipay <https://www.izipay.pe/> Autor: Elaboración propia

Este documento es un contrato comercial el cual se encuentra dentro de la plataforma que Izipay le dio a la empresa. En este contrato se encuentran los porcentajes de las comisiones que nos cobrarán, como serán los depósitos, así como todos los demás acuerdos que la empresa acepta al adquirir el POS. Cabe

resaltar que no se paga ningún tipo de alquiler ni mantenimiento por el equipo ya que el equipo fue comprado.

DERMABELLE

Nombre: ADRI | Puntos: 21520914 | Nombre Ciudad: Miraflores

DNI: 21520914 | Puntos: 21520914

Compañía: DERMABELLE | Teléfono: 0011-4320-0360/016697

Código SOLES

DIRECCIONAL: AVE DE LAS ARTES MODELO 300 San Jose

REFERENCIA: ALINGA DEL MAR DE VASIBUNGA

Código: dermabelle, Mod. Elizabeth

CONTACTO: ELIZABETH MANCINI

CELULAR: 914597109

TIPO POS: GPS - BINOMIA

HCC PAS: 0100

HCC MAIL: 8062

Scanned by CamScanner

FIGURA 41-A: SOLICITUD DE AFILIACIÓN A VISA NET/IZIPAY

izipay INFORME DE ATENCIÓN TÉCNICA. FORMATO DE CAMBIO DE EQUIPO. Nº 001738

ODL:

Nombre del Cliente: Dermabelle Cargo del Cliente: Gerente

Dirección: Av. Tarma 1234 Teléfono: 011 4234567 Email: info@dermabelle.com

Modelo	Funciona	No Funciona
2018	<input type="checkbox"/>	S/ 75.00 <input type="checkbox"/>
2019	<input type="checkbox"/>	S/ 150.00 <input type="checkbox"/>
2020	<input type="checkbox"/>	S/ 250.00 <input type="checkbox"/>

Fecha de entrega: 18 de Junio del 2021

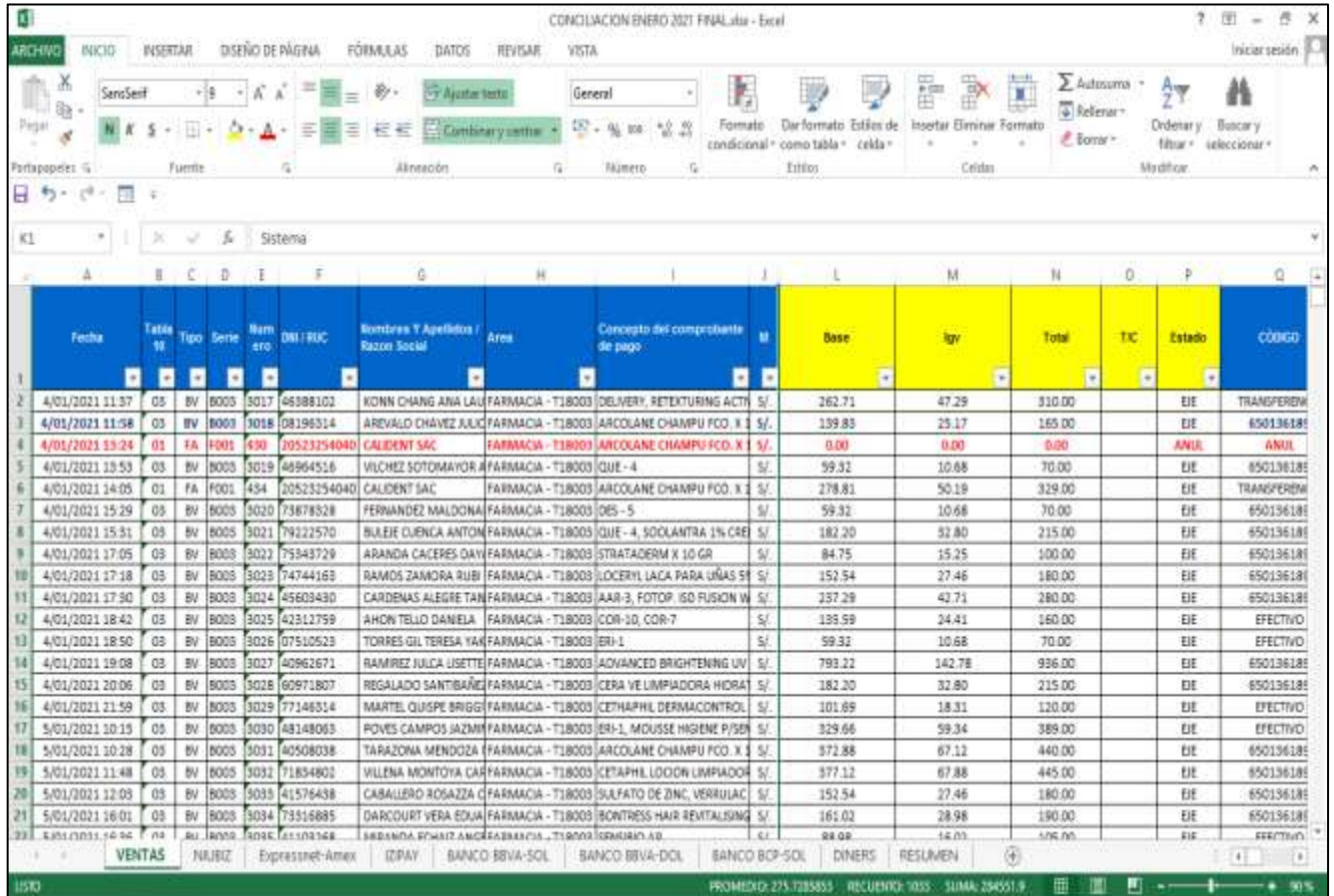
Nombre y Apellido: Dermabelle Salud DNI: 74648544

FIGURA 41-B: SOLICITUD DE AFILIACIÓN A VISA NET/ IZIPAY

Fuente: Departamento de Gerencia Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

Estos documentos son los las solicitudes e informes por la afiliación al sistema de los equipos de los proveedores del POS

Una vez ya obtenido todos los documentos necesarios para la conciliación del POS, procedo a trabajar con los formatos que he creado para conciliar cada operación.



	Fecha	Tabla 10	Tipo	Serie	Número	DNI / RUC	Nombre y Apellidos / Razón Social	Área	Concepto del comprobante de pago	U	Base	Igr	Total	TIC	Estado	CÓDIGO
2	4/01/2021 11:37	05	BV	8005	3017	46988102	KONN CHANG ANA LAU	FARMACIA - T18003	DELIVERY, RETEXTURING ACTI	S/	262.71	47.29	310.00		EJE	TRANSFEREN
3	4/01/2021 11:58	03	BV	8003	3018	08196314	AREVALO CHAVEZ JULIO	FARMACIA - T18003	ARCOLANE CHAMPU FCO. X 1	S/	139.83	25.17	165.00		EJE	65013618E
4	4/01/2021 13:24	01	FA	F001	430	20523254040	CALIDENT SAC	FARMACIA - T18003	ARCOLANE CHAMPU FCO. X 1	S/	0.00	0.00	0.00		ANUL	ANUL
5	4/01/2021 13:53	03	BV	8005	3019	46964516	VILCHEZ SOTOMAYOR	FARMACIA - T18003	QUE - 4	S/	59.32	10.68	70.00		EJE	65013618E
6	4/01/2021 14:05	01	FA	F001	434	20523254040	CALIDENT SAC	FARMACIA - T18003	ARCOLANE CHAMPU FCO. X 1	S/	278.81	50.19	329.00		EJE	TRANSFEREN
7	4/01/2021 15:29	03	BV	8005	3020	73878528	FERNANDEZ MALDONA	FARMACIA - T18003	DES - 5	S/	59.32	10.68	70.00		EJE	65013618E
8	4/01/2021 15:31	03	BV	8005	3021	79222570	BULEJE CUENCA ANTON	FARMACIA - T18003	QUE - 4, SODLANTRA 1% CRE	S/	182.20	32.80	215.00		EJE	65013618E
9	4/01/2021 17:05	03	BV	8003	3022	75343729	ARANDA CACERES DAVY	FARMACIA - T18003	STRATADERM X 10 GR	S/	84.75	15.25	100.00		EJE	65013618E
10	4/01/2021 17:18	03	BV	8003	3023	74744163	RAMOS ZAMORA RUBI	FARMACIA - T18003	LOCERYL LACA PARA UÑAS 5F	S/	152.54	27.46	180.00		EJE	65013618E
11	4/01/2021 17:30	03	BV	8003	3024	45603430	CARDENAS ALEGRE TAN	FARMACIA - T18003	AAR-3, FOTOP. ISD FUSION W	S/	237.29	42.71	280.00		EJE	65013618E
12	4/01/2021 18:42	03	BV	8003	3025	42312759	AHON TELLO DANIELA	FARMACIA - T18003	COR-10, COR-7	S/	139.59	24.41	160.00		EJE	EFFECTIVO
13	4/01/2021 18:50	03	BV	8005	3026	07510523	TORRES GIL TERESA YAN	FARMACIA - T18003	ERI-1	S/	59.32	10.68	70.00		EJE	EFFECTIVO
14	4/01/2021 19:08	03	BV	8003	3027	40962671	RAMIREZ JULCA LISETTE	FARMACIA - T18003	ADVANCED BRIGHTENING UV	S/	793.22	142.78	936.00		EJE	65013618E
15	4/01/2021 20:06	03	BV	8003	3028	60971807	REGALADO SANTIBANZ	FARMACIA - T18003	CERA VE LIMPIADORA HIDRAT	S/	182.20	32.80	215.00		EJE	65013618E
16	4/01/2021 21:59	03	BV	8003	3029	77146314	MARTEL QUISPE BRIGG	FARMACIA - T18003	CETHAPHIL DERMACONTROL	S/	101.69	18.31	120.00		EJE	EFFECTIVO
17	5/01/2021 10:19	03	BV	8003	3030	48148063	POYES CAMPOS JAZMIN	FARMACIA - T18003	ERI-1, Mousse HIGIENE P/SEN	S/	329.66	59.34	389.00		EJE	EFFECTIVO
18	5/01/2021 10:28	03	BV	8005	3031	40508038	TARAZONA MENDOZA	FARMACIA - T18003	ARCOLANE CHAMPU FCO. X 1	S/	372.88	67.12	440.00		EJE	65013618E
19	5/01/2021 11:48	03	BV	8005	3032	71854802	VILLENA MONTOYA CAR	FARMACIA - T18003	CETAPHIL LODOON LIMPIADOR	S/	377.12	67.88	445.00		EJE	65013618E
20	5/01/2021 12:03	03	BV	8003	3033	41576438	CABALLERO ROSAZZA C	FARMACIA - T18003	SULFATO DE ZINC, VERRUCAC	S/	152.54	27.46	180.00		EJE	65013618E
21	5/01/2021 16:01	03	BV	8003	3034	73516885	DARCOURT VERA EDJA	FARMACIA - T18003	BONTRESS HAIR RENTALISMG	S/	161.02	28.98	190.00		EJE	65013618E

FIGURA 42: REGISTRO DE COMPRAS DEL SISTEMA OSSAB

Fuente: Sistema OSSAB Autor: Elaboración propia

En la figura 42 Armo un registro de compras con el reporte que el sistema de facturación me brinda. En este registro de ventas se puede visualizar la fecha del comprobante, el tipo de comprobante según la tabla 10, la serie y número del comprobante, el RUC o DNI del cliente, el área de donde se realizó el servicio, así como el tipo de servicio que se realizó o el tipo de producto que compro y por último se puede visualizar el monto total de cada comprobante.



FIGURA 43: BOLETA DE DERMABELLE S.A.C

Fuente: Área de contabilidad Autor: Elaboración propia



FIGURA 44: COMPROBANTE DE PAGO DEL POS DE DERMABELLE S.A.C

Fuente: Área de contabilidad Autor: Elaboración propia

En la figura 44 Una vez que tengo ya el reporte de ventas como lo mencione en el anterior cuadro, empezare a conciliar cada factura, boleta y sus medios de pago por el POS, para ello verificaren que cada factura tenga su medio de pago.

NIUBIZ			COMISIONES POR TIPO DE TARJETA	MARCAS CON LA QUE TRABAJA NIUBIZ
AREA DE SERVICIO	CODIGO DE COMERCIO	TIPO DE MONEDA	TARJETA DE CREDITO : 3.45% +IGV	DINNERS
COSMEATRIA, DERMATOLOGIA, LABORATORIO Y/O TROS	650136048	SOLES	TARJETA DE DEBITO :2.99% +IGV	AMERICAN EXPRESS
FARMACIA	650136189	SOLES	TARJETAS INTERNACIONALES : DE 4 A 4.35 +IGV	MASTERCARD
COSMEATRIA, DERMATOLOGIA, LABORATORIO FARMACIA Y/O TROS	650136047	DOLARES		VISA

IZIPAY			COMISIONES POR TIPO DE TARJETA	MARCAS CON LA QUE TRABAJA NIUBIZ
AREA DE SERVICIO	CODIGO DE COMERCIO	TIPO DE MONEDA	TARJETA DE CREDITO : 3.45% +IGV	DINNERS
COSMEATRIA, DERMATOLOGIA, LABORATORIO Y FARMACIA Y/O TROS	008221436	SOLES	TARJETA DE DEBITO :2.99% +IGV	AMERICAN EXPRESS
COSMEATRIA, DERMATOLOGIA, LABORATORIO FARMACIA Y/O TROS	008515536	DOLARES	TARJETAS INTERNACIONALES : DE 3.78 A 3.98 +IGV	MASTERCARD
				VISA

FIGURA 45: CUADRO DE COMISIONES DEL POS

Fuente: Área de contabilidad Autor: Elaboración propia

En la figura 45 verifico que lo que dice en el estado de cuenta del pos concuerde con los porcentajes de comisiones que está en este cuadro, estos porcentajes están en el contrato con los proveedores de POS, una vez que haya verificado que las comisiones sean correctas e iré transcribiendo en mí reporte los datos que necesito para seguir conciliando.

Cuando haya conciliado que cada comprobante de venta tenga su pago y cumpla con el descuento de las comisiones correspondientes, solicitare los estados de cuenta bancarias, para verificar que los abonos Niubiz y izipay hayan sido abonado correctamente a las cuentas a las cuentas de las empresas, así mismo descargare los documentos autorizados de cada proveedor para conciliar que esos montos estén correctos para el uso de crédito fiscal.

FIGURA 46: CORREO PARA SOLICITUD DE ESTADO DE CUENTAS BANCARIAS

Fuente: Área de Gerencia Autor: Elaboración propia



En la figura 46, para la solicitar los documentos y archivos que necesito para la conciliación, lo primero que hago es escribir un correo al Dr. Jorge campos que es el administrador y apoderado de la empresa, en el correo le solicito los estados de cuenta de soles y dólares del periodo que se está conciliando, así como las constancias de los pagos que algún cliente haya realizado a las cuentas de la empresa.



BBVA

MOVIMIENTO Y SALDO A LA FECHA CONTAHORRO

TITULARES:
DERMABELLE SAC
CALLE BUENOS AIRES 245
URR 9TA PATRICIA ETAPA 1
L-812 LA MOLINA LIMA LIMA
PERU 0109

SU EJECUTIVO DE CUENTA ES:

ALIAGA VILCA MICHAEL STEVE
Telefono:

MONEDA: SOLES

RUC 28522857410

FECHA OPER.	FECHA VALOR	DESCRIPCION	OFICINA	CAN.	MPOPER.	CARGOABONO	ITF	SALDO CONTABLE
		SALDO ANTERIOR						88,155.78
03-01	03-01	*COMIS BBVA NET CASH 2826-01	BCA. INTERNET	BIE	11677	48.00		88,115.78
03-01	03-01	R28432485525PROCESOS DE MEDIOS DE PAGO 8	BCA.AUTOMATIC	BIE	11678	2,257.02	0.93	90,373.30
03-01	03-01	ABONO VISANET 9659139948			11688	2,937.72	0.93	93,310.92
03-01	03-01	ABONO VISANET 8648910435			11682	1,416.41	0.95	94,727.28
04-01	04-01	RET.C.J.BM BANCO	CAJ.AUTOMATIC	VEN	11684	3,000.00	0.15	91,727.13
04-01	04-01	P001-1888	BCA. INTERNET	BIE	11686	708.00		91,021.13
04-01	04-01	ALQUILER CAMACHO	BCA. INTERNET	BIE	11687	3,000.00	0.15	88,020.98
04-01	04-01	ALQUILER LAS ARTES	BCA. INTERNET	BIE	11689	3,000.00	0.15	85,020.83
06-01	06-01	ABONO INMEDIATO 002 CLAUDIA IVONNE TORR	REC Y DOMICIL	VEN	11691	250.00		85,270.83
06-01	06-01	RET.C.J.BM BANCO	SAN BORJA	VEN	11692	600.00		84,670.83
06-01	06-01	R28432485525PROCESOS DE MEDIOS DE PAGO 8	BCA.AUTOMATIC	BBV	11693	1,512.91	0.85	83,157.92
06-01	06-01	R28432485525PROCESOS DE MEDIOS DE PAGO 8	BCA.AUTOMATIC	BBV	11695	897.78		84,055.70
06-01	06-01	ABONO VISANET 9659139948			11696	8,598.55	0.30	93,446.72
06-01	06-01	ABONO VISANET 8648910435			11698	1,486.57	0.95	94,947.24
06-01	06-01	M TAPIA	BCA. INTERNET	BIE	11100	1,300.00	0.95	93,547.19
07-01	07-01	R28432485525PROCESOS DE MEDIOS DE PAGO 8	BCA.AUTOMATIC	BBV	11102	928.14		94,475.33
07-01	07-01	ABONO VISANET 9659139948			11103	3,394.72	0.15	97,867.91
07-01	07-01	ABONO VISANET 8648910435			11105	484.45		98,352.36
08-01	08-01	RETIRO EN EFECTIVO CON TARJETA Y CLAVE	OF.ESALUD	VEN	11106	7,680.00	0.35	90,672.01
08-01	08-01	*AFP HABITAT	BCA. INTERNET	BIE	11108	28.44		90,643.57
08-01	08-01	*AFP INTEGRAL - AFPNET	BCA. INTERNET	BIE	11109	601.53		89,042.04
08-01	08-01	*AFP PRIMA - AFPNET	BCA. INTERNET	BIE	11110	184.48		89,267.56
08-01	08-01	*AFP PROFUTURO - AFPNET	BCA. INTERNET	BIE	11111	731.88		89,536.46
08-01	08-01	FACTURAS BLAXO SK	BCA. INTERNET	BIE	11113	2,235.84	0.10	87,300.62
08-01	08-01	R28432485525PROCESOS DE MEDIOS DE PAGO 8	BCA.AUTOMATIC	BBV	11114	1,578.00	0.85	88,768.62
08-01	08-01	ABONO VISANET 9659139948			11116	1,728.58	0.95	90,127.82
08-01	08-01	*CHIPOCO QUEVEDO CARLOS MANUEL	BCA. INTERNET	BBN	11118	300.00		90,327.82
08-01	08-01	*PAGO DE SERV. Y 00-4168525 DIC2019	BCA. INTERNET	BIE	11119	215.90		90,111.92
08-01	08-01	ABONO VISANET 9659139948			11120	4,738.57	0.20	94,850.19
08-01	08-01	132454 PROSEGUOR RECIBOS M.66889			11122	119.00		94,731.19
10-01	10-01	R28432485525PROCESOS DE MEDIOS DE PAGO 8	BCA.AUTOMATIC	BBV	11123	1,482.30	0.95	96,214.44
10-01	10-01	ABONO VISANET 9659139948			11125	2,591.67	0.10	98,206.01
10-01	10-01	ABONO VISANET 8648910435			11127	186.00		98,412.61
12-01	12-01	RET.C.J.BM BANCO	LA MOLINA	VEN	11128	1,600.00	0.85	96,812.66
13-01	13-01	R28432485525PROCESOS DE MEDIOS DE PAGO 8	BCA.AUTOMATIC	BBV	11130	1,316.08	0.85	98,128.57
13-01	13-01	R28432485525PROCESOS DE MEDIOS DE PAGO 8	BCA.AUTOMATIC	BBV	11132	1,249.68	0.85	99,278.18
13-01	13-01	M TAPIA	BCA. INTERNET	BIE	11134	5,000.00	0.25	104,277.93
13-01	13-01	*LUZ DEL SUR	BCA. INTERNET	BIE	11136	1,046.50	0.85	103,337.38
13-01	13-01	ABONO VISANET 9659139948			11138	7,831.74	0.35	109,368.77
13-01	13-01	ABONO VISANET 9659139948			11140	1,820.71	0.85	112,189.45
14-01	14-01	CARGO POR PAGOS A LA SUNAT	OF.ESALUD	VEN	11142	3,831.00	0.15	108,358.28
14-01	14-01	CARGO POR PAGOS A LA SUNAT	OF.ESALUD	VEN	11144	3,385.00	0.15	104,973.13
14-01	14-01	CARGO POR PAGOS A LA SUNAT	OF.ESALUD	VEN	11146	86.00		104,887.13
14-01	14-01	CARGO POR PAGOS A LA SUNAT	OF.ESALUD	VEN	11147	224.00		104,663.13
14-01	14-01	RETIRO EN EFECTIVO CON TARJETA Y CLAVE	OF. LA RAMBLA	VEN	11148	30,000.00	1.50	74,663.13
14-01	14-01	CARGO POR PAGOS A LA SUNAT	OF.ESALUD	VEN	11150	1,150.00	0.95	73,513.18
14-01	14-01	RETIRO EN EFECTIVO CON TARJETA Y CLAVE	OF.ESALUD	VEN	11152	1,111.00	0.95	72,402.18
14-01	14-01	TRANSF INTERBANCARIA.CCE 004893033	SAN BORJA	VEN	11154	36,424.75	1.80	35,977.43
14-01	14-01	COMIS EMISION TRANSP.CCE 004893033	SAN BORJA	VEN	11156	3.80		35,973.63
14-01	14-01	TRANS. A CTA. 091101000108642982	SAN BORJA	VEN	11157	441.00		35,532.63
14-01	14-01	ABONO VISANET 9659139948			11158	2,492.37	0.10	38,024.24
14-03	14-03	ABONO VISANET 8648910435			11160	435.18		44,427.42
14-01	14-01	ABONO VISANET 8648910435			11161	238.00		44,665.42
15-01	15-01	COMISION POR RETENCION JUDICIAL	SERV JUR Y CU	VEN	11162	225.00		44,890.42
15-01	15-01	CARGO RET. JUDICIAL	SERV JUR Y CU	VEN	11163	4,851.00	0.20	39,039.22
15-01	15-01	P001-12131	BCA. INTERNET	BIE	11165	718.21		38,321.01
15-01	15-01	R28432485525PROCESOS DE MEDIOS DE PAGO 8	BCA.AUTOMATIC	BBV	11166	916.00		39,237.01
15-01	15-01	RET.C.J.BM BANCO	CAJ.AUTOMATIC	VEN	11167	2,568.00	0.10	36,669.01
15-01	15-01	MARCIA QUIRCEMA	BCA. INTERNET	BIE	11168	688.00		36,957.01

CODIGO CUENTA INTERBANCARIO (CCI) 011 109 006200329530 66	BANCA POR TELEFONO: 595-0900 BANCA POR INTERNET: www.bbva.pe	SALDO A NUESTRO FAVOR	SALDO A SU FAVOR
---	--	------------------------------	-------------------------

*- EN CASO DE RECLAMOS SOBRE OPERACIONES Y SERVICIOS, EL CLIENTE PODRA RECURRIR, INDISTINTAMENTE, A LAS SIGUIENTES INSTANCIAS:
1) A NUESTRA RED DE OFICINAS 2) BANCA POR TELEFONO 595-0900(LIMA) Y (01)595-0000(PROVINCIAS) 3) DEFENSORIA DEL CLIENTE FINANCIERO DE ASBANC
4) PLATAFORMA DE ATENCION AL USUARIO DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP O 5) INDECOPI*

A PARTIR DEL 02.11.2018 SE INCREMENTA COMISION A S/50.00 POR EJECUCION DE OPERACIONES SOLICITADAS POR CARTA ORDEN. LA NUEVA TARIFA APLICA PARA CLIENTES GLOBALES Y BANCA DE INVERSION, BANCA EMPRESAS E INSTITUCIONES, Y BANCA NEGOCIOS.

ROGAMOS VERIFIQUE LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE ESTADO DE CUENTA, SI TUVIERE ALGUNA OBSERVACION AL RESPECTO, LE SOLICITAMOS SE PONGA EN CONTACTO CON NOSOTROS DENTRO DE LOS 30 DIAS CALENDARIO SIGUIENTE S A LA RECEPCION DE ESTE DOCUMENTO. EN CASO CONTRARIO, DAREMOS POR CONFORMES LOS CARGOS Y ABONOS, ADEMAS DE APROBADO EL SALDO INDICADO.

OFICINA OF.LA MOLINA	FECHA 31-01-2020	CODIGO DE CUENTA CLIENTE		HOJA 1
		ENTIDAD	CUENTA	S.C.
		0011	0109	0200329530
				66

FIGURA 47: ESTADO DE CUENTA BBVA SOLES



BBVA

MOVIMIENTO Y SALDO A LA FECHA
CONTIAHORRO

TITULARES:
DERMABELLE SAC
CALLE BUENOS AIRES 245
URR 95A PATRICIA ETAPA 1
L-812 LA MOLINA LIMA LIMA
PERU 0109

SU EJECUTIVO DE CUENTA ES:

ALIAGA VILCA MICHAEL STEVE
Telefono:

MONEDA: DOLARES US

RUC 20522857410

FECHA OPER.	FECHA VALOR	DESCRIPCION	OPICINA	CAN.	N°OPER.	CARGO/ABONO	ITF	SALDO CONTABLE
		SALDO ANTERIOR						8,268.55
04-01	04-01	TRANS. A CTA. 001109100100134982	CAJA AUTOMATIC	VEN	1239	848.06		5,320.49
06-01	06-01	DEPOS. EN CTA. 001101090206435780	SAN BORJA	VEN	1240	1,899.00	0.05	7,120.44
06-01	06-01	DEPOS. EN CTA. 001101090206435780	SAN BORJA	VEN	1242	1,409.00	0.05	8,529.39
06-01	06-01	ABONO VISANET 0650136947			1244	532.96		9,062.35
07-01	07-01	R04432495525PROCESOS DE MEDIOS DE PAGO 8	BCA AUTOMATIC	BBV	1245	524.64		9,577.99
12-01	12-01	ABONO VISANET 0650136947			1246	783.57		10,361.56
14-01	14-01	INGRESO EN EFECTIVO	OF. LA RAMBLA	VEN	1247	4,538.00	0.20	14,899.56
14-01	14-01	PQ. LETRA 2071903002 2,527.70	OF. LA RAMBLA	VEN	1249	2,527.70	0.10	12,371.86
16-01	16-01	ABONO VISANET 0650136947			1251	242.25		12,613.73
17-01	17-01	ABONO VISANET 0650136947			1252	298.78		12,964.43
20-01	20-01	INGRESO EN EFECTIVO	OF. LA RAMBLA	VEN	1253	6,159.00	0.30	19,014.13
20-01	20-01	TRAS A :0011-8185-0100007885	OF. LA RAMBLA	VEN	1255	528.00		19,486.13
20-01	20-01	TRAS A :0011-8187-0100001874	OF. LA RAMBLA	VEN	1256	84.50		19,421.25
20-01	20-01	ABONO VISANET 0650136947			1257	827.07		19,048.30
20-01	20-01	ABONO VISANET 0650136947			1258	321.88		19,869.38
21-01	21-01	ABONO VISANET 0650136947			1259	415.96		20,285.28
22-01	22-01	ABONO VISANET 0650136947			1260	725.69		21,010.37
24-01	24-01	ABONO VISANET 0650136947			1261	0.18		21,011.10
30-01	30-01	INGRESO EN EFECTIVO	OF. LA RAMBLA	VEN	1262	3,969.00	0.15	24,071.01
31-01	31-01	ABONO INTERESES GANADOS			1264	0.96		24,071.99
31-01	31-01	COMISION DE MANTENIMIENTO			1265	5.40		24,068.59
TOTALES POR ITF CARGOS 0.10 ABONOS 0.73 DEVOLUCIONES 0.00 PAGOS 0.06								

BBVA Av. República del Perú 1055, San Isidro, Lima 17, P.A.U.C. - 201801030304

CODIGO CUENTA INTERBANCARIO (CII)

011 109 000200435780 68

BANCA POR TELEFONO: 095-0900

BANCA POR INTERNET:

www.bbva.pe

SALDO A NUESTRO FAVOR

SALDO A SU FAVOR

24,068.59

*- EN CASO DE RECLAMOS SOBRE OPERACIONES Y SERVICIOS, EL CLIENTE PODRA RECURRIR, INDISTINTAMENTE, A LAS SIGUIENTES INSTANCIAS:
 1) A NUESTRA RED DE OFICINAS 2) BANCA POR TELEFONO 095-0900(LIMA) Y (01)095-0600(PROVINCIAS) 3) DEFENSORIA DEL CLIENTE FINANCIERO DE ASBANC
 4) PLATAFORMA DE ATENCION AL USUARIO DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP O 5) INDECOPI*

A PARTIR DEL 02.11.2018 SE INCREMENTA COMISION A S/50.00 POR EJECUCION DE OPERACIONES SOLICITADAS POR CARTA ORDEN. LA NUEVA TARIFA APLICA PARA CLIENTES GLOBALES Y BANCA DE INVERSION, BANCA EMPRESAS E INSTITUCIONES, Y BANCA NEGOCIOS.

ROGAMOS VERIFIQUE LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE ESTADO DE CUENTA, SI TUVIESE ALGUNA OBSERVACION AL RESPECTO, LE SOLICITAMOS SE PONGA EN CONTACTO CON NOSOTROS DENTRO DE LOS 30 DIAS CALENDARIO SIGUIENTE A LA RECEPCION DE ESTE DOCUMENTO. EN CASO CONTRARIO, DAREMOS POR CONFORMES LOS CARGOS Y ABONOS, ADEMAS DE APROBADO EL SALDO INDICADO.

OPICINA
OF.LA MOLINA

FECHA
31-01-2020

CODIGO DE CUENTA CLIENTE			
ENTIDAD	OPICINA	CUENTA	D.C.
0011	0109	0200435780	68

HOJA
1

FIGURA 48: ESTADO DE CUENTA BBVA DÓLARES

Fuente: Área de Gerencia Autor: Elaboración propia

DESCRIPCION		CREDITOS		DEBITOS	
					71,548.37
02ENE	02ENE	ENVIO.EST.CTA DIC	3.50		
04ENE	04ENE	TRAN.CTAS.TERC.HK	4,720.00		
04ENE	04ENE	TRAN.CTAS.TERC.BM			310.00
04ENE	04ENE	TRANSF.BCD.HK.COMT	1,462.41		
04ENE	04ENE	DE CALIDENT SAC			329.00
04ENE	04ENE	0003777166 DINERS			200.34
04ENE	04ENE	TRAN.CTAS.TERC.HK	4,116.12		
04ENE	04ENE	IMPUESTO ITP	0.45		
05ENE	05ENE	TRAN.CTAS.TERC.HK	4,217.62		
05ENE	05ENE	TRAN.CTAS.TERC.HK	768.61		
05ENE	05ENE	VISANET 650136189			1,992.96
05ENE	05ENE	IMPUESTO ITP	0.25		
05ENE	05ENE	TRAN.CTAS.TERC.BM			159.00
06ENE	06ENE	TRAN.CTAS.TERC.BM			399.00
06ENE	06ENE	TRAN.CTAS.TERC.BM			1,254.00
06ENE	06ENE	VISANET 650136189			3,166.62
06ENE	06ENE	IMPUESTO ITP	0.20		
07ENE	07ENE	ALFA000109889537	742.34		
07ENE	07ENE	TRAN.CTAS.TERC.HK	1,423.20		
07ENE	07ENE	TRAN.CTAS.TERC.HK			565.00
07ENE	07ENE	0003801579 DINERS			158.28
07ENE	07ENE	TRAN.CTAS.TERC.BM			704.00
07ENE	07ENE	VISANET 650136189			3,350.89
07ENE	07ENE	IMPUESTO ITP	0.20		
08ENE	08ENE	TRANSF.BCD.HK.INTE	14,556.42		
08ENE	08ENE	TRAN.CTAS.TERC.BM			375.00
08ENE	08ENE	VISANET 650136189			2,596.07
08ENE	08ENE	IMPUESTO ITP	0.80		
11ENE	11ENE	TRANSF.BCD.INTERBA			70.00
11ENE	11ENE	0003817487 DINERS			105.52
11ENE	11ENE	VISANET 650136189			6,745.52
11ENE	11ENE	IMPUESTO ITP	0.30		
12ENE	12ENE	TRAN.CTAS.TERC.BM			125.00
12ENE	12ENE	VISANET 650136189			3,509.79
TOTAL MOVIMIENTO					
SALDO					

FIGURA 49: ESTADO DE CUENTA BCP SOLES

Fuente: Área de Gerencia Autor: Elaboración propia

La figura 47,48, y 49 son los estados de cuenta en soles y dólares del banco BBVA Y BCP que el Dr. Jorge me envía entrega por correo y con los cuales conciliare cada abono realizado por Niubiz e Izipay.

Fecha de Emisión: 31/07/2020

Periodo: 01/07/2020 al 31/07/2020

Razón Social: DERMABELLE EIRL

RUC: 20522697410 Moneda: Soles

Domicilio Fiscal: AVN CIRCUNVALACION DEL GOLF LOS INCAS NRO 202
OFC 302 SANTIAGO DE SURCO / LIMA / LIMA

Documento Autorizado Electrónico: FD01-00057332

Compania Peruana de Medios de Pago S.A.C.

RUC: 20341198217

Av. Jose Pardo Nro. 831, Piso 10 Miraflores
Lima / Lima

¡Hola, socio Niubiz!

Este es tu Documento
Autorizado Electrónico

Total de ventas del mes (a)

S/ 146,176.50

Total de comisiones y costos

S/ 4,835.76

Suma depositada

S/ 141,340.74

1 Comisiones Niubiz + 2 Costos Niubiz + 3 Comisiones Emisores

Revisa cómo se dividen tus comisiones y costos:

1

Comisiones Niubiz

Es un monto variable que se descuenta de cada una de tus ventas, junto con la comisión del emisor de la tarjeta utilizada. Esta comisión **SI** está gravado con IGV.

Comisiones por todas las ventas del mes
Descuentos (*)

Monto
S/ 817.91

Sub-total (1) S/ 817.91

(*) Por ejemplo: cuando vendes con tarjeta de otro país usando el cambio Niubiz, a fin de mes te otorgamos un descuento equivalente al 1% de la suma de esas ventas.

2

Tus Costos Niubiz

El cobro de Mensualidad corresponde a los servicios por terminal de cada código de comercio asociados a tu RUC. Y los "otros cargos" corresponden a los servicios adicionales contratados. Por ejemplo: mensualidad o costos transaccionales de tus soluciones online, así como otros servicios de tus POS. Para mayor detalle ingresa a www.niubizenlinea.com.pe

Mensualidad
Otros Cargos (*)

Monto
-

Sub-total (1) S/ 0.00

(*) Para revisar el detalle completo, ingresa a www.niubizenlinea.com.pe con tu usuario y contraseña.

FIGURA 50-A: DOCUMENTO AUTORIZADO DE NIUBIZ



COMPANÍA DE SERVICIOS CONEXOS EXPRESSNET S.A.C.

Av. República de Panamá 3418, oficina 302, San Isidro, Lima 27
SAN ISIDRO - SAN ISIDRO - LIMA - LIMA
Teléfono: +51 1 201-8300 Web: www.expressnet.pe

R.U.C N° 20467737300
DOCUMENTO AUTORIZADO
ELECTRÓNICO
F001-00326915

Razón Social : DERMABELLE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DERMABELLE S.A.C.

Dirección : AVN CIRCUNVALACION DEL GOLF LOS INCAS NR - SANTIAGO DE SURCO - LIMA - LIMA

RUC : 20522697410

Período de Abono: Desde 01/05/2021 hasta 29/05/2021

Código de Comercio: 6085905 - 650136189

Moneda : PEN

Fecha de Emisión: 29/05/2021

Transacciones del Código

Concepto		Monto
Monto Total de Transacciones del Periodo: (1)	S/	799.00
Comisión, Servicios y Otros de Expressnet (2)	S/	-12.40
Comisión Emisores Locales (3)	S/	-22.05
Comisión Emisores Foráneos (4)	S/	0.00
Monto Total Abonado en el Periodo: (5)	S/	764.55

Detalle de Comisiones Emisores

Bancos Emisores Locales	RUC		Monto
BANCO INTERNACIONAL DEL PERU	20100053455	S/	22.05
Sub Total Comisión de Emisores Locales		S/	22.05

Bancos Emisores Foráneos		Monto
	S/	0.00
Sub Total Comisión de Emisores Foráneos	S/	0.00

Total Emisores S/ 22.05

Detalle de Comisión, Servicios y Otros de Expressnet

Concepto		Monto
Comisión Expressnet (6)	S/	5.53
Servicio de Establecimiento Afiliado (7)	S/	5.00
Otros Cargos y Abonos Gravables (8)	S/	0.00
	Sub Total Gravable S/	10.53
IGV (9)	S/	1.88
	Sub Total con IGV S/	12.40
Cargos y Abonos No Gravables (10)	S/	0.00
	Sub Total No Gravable S/	0.00
	Total Expressnet S/	12.40

Autorizado a ser emisor electrónico mediante R.I. SUNAT N°0340050004781



Representación Impresa del Documento Autorizado, consulte en <https://sfe.bizlinks.com.pe>

Powered by Bizlinks

¡Despreocúpate y recibe el DAE directamente en tu correo!

El Representante Legal debe autorizarlo en el Portal de Servicio al Establecimiento www.expressnet.pe

- 1 El R.L. debe crear su cuenta en www.expressnet.pe
- 2 Iniciar sesión y darle clic en Reportes opción Estados de Cuenta.
- 3 Darle clic en Registra aquí y se abrirá una nueva pestaña.
- 4 Ingresar los correos en los que se quiera recibir los DAE seleccionando los códigos.
- 5 Confirmar los datos, leer y aceptar las condiciones, y ¡listo!

Cualquier duda o consulta escribenos a atencioncliente@expressnet.com.pe

Código Hash: ZWihboyX1FkAItJDjSQNhjToE=

Página 1/2

R.U.C 20467737300-F001-00326915

FIGURA 51: DOCUMENTO AUTORIZADO DE AMERICAN EXPRESS

Fuente: Página de American Express <https://expressnet.pe/dashboard>

Autor: Elaboración propia



R.U.C. 20100118760
Documento Autorizado
Electrónico
Nº F004-00052166

Lima, 31 de octubre de 2020

Señor(es) DERMABELLE EIRL

Dirección AV. AVN CIRCUNVALACION DEL GOLF LOS INCAS NRO 202 OFC 302 0000 SANTIAGO DE SURCO LIMA

Página 1 / 1

R.U.C. : 20522897410
Nombre Comercial : DERMABELLE SAC
Código Establecimiento : 8000025550
Periodo : 01/10/2020 - 31/10/2020
Moneda : SOLES

CONSUMOS

Fecha Recap	Número Recap	Importe (A)	Comisión (B)	IGV (C)	Total Pago (A+B+C)	Fecha Pago
21/10/2020	118408183	1,322.00	45.61	8.21	1,268.18	23/10/2020
27/10/2020	118446775	236.50	8.16	1.47	226.87	29/10/2020
28/10/2020	118453033	549.00	18.94	3.41	526.65	30/10/2020
TOTAL:		2,107.50	72.71	13.09	2,021.70	

AJUSTES / CARGOS

Fecha	Número Recap /Concepto	Importe (A)	Comisión/Cargo (B)	IGV (C)	Total Pago/Cargo (A+B+C)	Fecha Pago/Cargo
21/10/2020	MANEJO DE CUENTA	0.00	5.00	0.90	5.90 -	23/10/2020
TOTAL:		0.00	5.00	0.90	5.90 -	

TOTAL DOCUMENTO AUTORIZADO	2,107.50	77.71	13.99	2,015.80
-----------------------------------	-----------------	--------------	--------------	-----------------

RESUMEN DE COMISION Y CARGOS:

COMISION Y CARGOS 77.71
IGV (18.00%) 13.99
TOTAL 91.70

LAS COMISIONES Y CARGOS DE DINERS CLUB PERU S.A. DEBEN REGISTRARSE PARA FINES TRIBUTARIOS

FIGURA 52: DOCUMENTO AUTORIZADO DE DINERS CLUB

Fuente: Página de Diners Club <https://dinersonline.com.pe> Autor: Elaboración propia



R.U.C N° 20603235780
FACTURA
ELECTRÓNICA
F001-01171552

IZIPAY S.A.C

IZIPAY
AV. JORGE CHAVEZ 275 - PISO 7
MIRAFLORES - LIMA - LIMA

Nombre/Razón Social: DERMABELLE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA -
DERMABELLE S.A.C.

RUC: 20522697410

Dirección: AV LAS ARTES NORTE 300 SAN BORJA - L41

Fecha Emisión: 31/05/2020

Moneda: Sol

Ítem	Código	Descripción	Und.	Cantidad	V. Unitario	P. Unitario	Descuento (afecto al IGV)	Valor Venta
1	SV0001	Comision Facilitador 09/2020	ZZ	1.00	430.99	508.55	0.00	430.99
SON: QUINIENTOSOCHO Y 55/100 SÓLES								
						Op. Gravada	S/	430.99
						LG.V	S/	77.56
						Op. Inafecta	S/	0.00
						Op. Exonerada	S/	0.00
						Op. Exportacion	S/	0.00
						Importe Total	S/	508.55

Observaciones de SUNAT:

El comprobante numero F001-01171552, ha sido aceptada

Información Adicional

1	E-Mail	serviciocliente@izipay.pe
2	Central Administrativa	(511)213-0808
3	Nro. Cta.Cte.	00110109660200329530
4	Banco de abono	BBVA
5	Código de comercio	8221436

Autorizado a ser emisor electrónico mediante R.J. SUNAT N°034005004781



Representación impresa de la Factura Electrónica, consulte en <https://sfe.bizinks.com.pe>

Powered by Bizinks

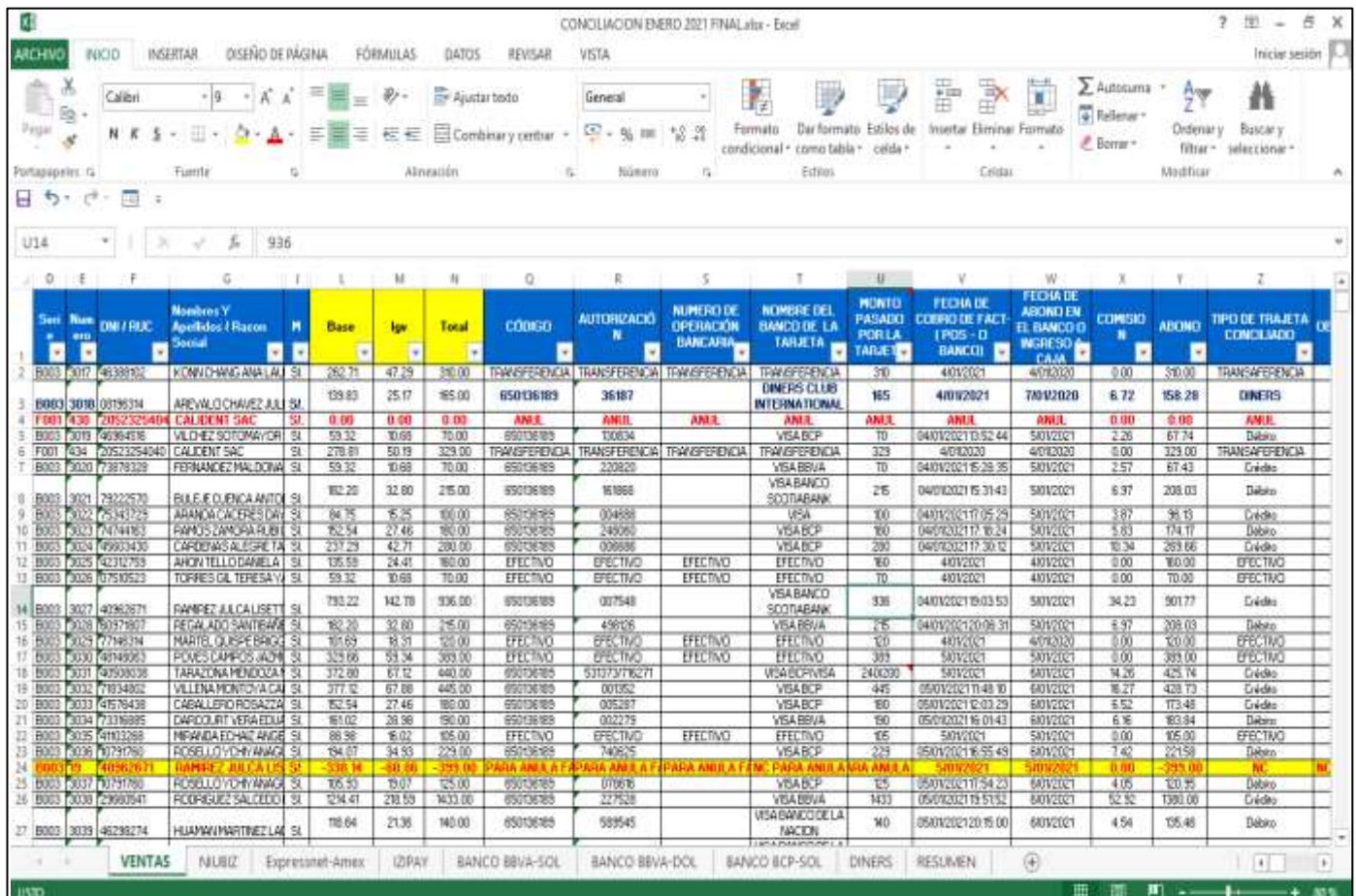
FIGURA 53: FACTURA DE IZIPAY

Fuente: Correo de Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

La figura 50, 51,52 y 53 son comprobantes que los proveedores del POS nos da por la comisiones que nos cobran, para descargar estos documentos Ingresare al a las plataformas de cada proveedor para descargar los documentos autorizados, los proveedores son Niubiz e Izipay, en el caso de Niubiz todo lo que es visa nos genera un documento autorizado, en cuanto a los pagos realizados con Dinners es otro documento autorizado, así mismo es para

los pagos realizados con American Express. En cuanto Izipay no entrega reportes autorizados ya que Izipay emite factura.

3.2.4. Reportes Bancarios y resúmenes de las comisiones y ventas.



Sl	Numero	DN / RUC	Nombres Y Apellidos / Racon Social	M	Base	Igv	Total	CÓDIGO	AUTORIZACION	NUMERO DE OPERACION BANCARIA	NOMBRE DEL BANCO DE LA TARJETA	MONTO PASADO POR LA TARJETA	FECHA DE COBRO DE FACT. (POS - O BANCO)	FECHA DE ABONO EN EL BANCO O INGRESO CAJA	COMISION	ABONO	TIPO DE TARJETA CONCILIADA
2	B003	3017	46388902	KONN CHANGANA LAM	SI	262.71	47.29	310.00	TRANSFERENCIA	TRANSFERENCIA	TRANSFERENCIA	310	4/01/2021	4/01/2021	0.00	310.00	TRANSFERENCIA
3	B003	3018	03195314	AREVALO CHAVEZ JULI	SI	139.83	25.17	165.00	650136189	36187	DINERS CLUB INTERNATIONAL	165	4/01/2021	7/01/2021	6.72	158.28	DINERS
4	F001	436	2052325404	CALDENT SAC	SI	0.00	0.00	0.00	ANUL	ANUL	ANUL	ANUL	ANUL	ANUL	0.00	0.00	ANUL
5	B003	3019	46964616	MILCHEZ SOTOMAYOR	SI	59.32	10.68	70.00	650136189	10634	VISA BCP	70	04/01/2021 10:52:44	5/01/2021	2.26	67.74	Debito
6	F001	434	2052325404	CALDENT SAC	SI	278.81	50.19	329.00	TRANSFERENCIA	TRANSFERENCIA	TRANSFERENCIA	329	4/01/2021	4/01/2021	0.00	329.00	TRANSFERENCIA
7	B003	3020	73878329	FERNANDEZ MALDONA	SI	59.32	10.68	70.00	650136189	220820	VISA BBVA	70	04/01/2021 15:28:35	5/01/2021	2.57	67.43	Crédito
8	B003	3021	79222570	BULE JE DUEÑA ANITA	SI	102.25	32.80	215.00	650136189	161888	VISA BANCO SCOTIABANK	215	04/01/2021 15:31:43	5/01/2021	6.37	208.63	Debito
9	B003	3022	76341229	ARAMBOLO CACERES DAN	SI	84.35	16.25	100.60	650136189	004888	VISA	100	04/01/2021 11:05:29	5/01/2021	3.87	96.73	Crédito
10	B003	3023	74744163	RAMOS ZAMORA RUBEN	SI	62.54	27.46	90.00	650136189	249050	VISA BCP	90	04/01/2021 11:46:24	5/01/2021	5.83	174.17	Debito
11	B003	3024	69803430	CARDENAS ALLEGRE TA	SI	237.29	42.71	280.00	650136189	006888	VISA BCP	280	04/01/2021 11:30:12	5/01/2021	16.34	263.66	Crédito
12	B003	3025	42312753	AYON TELLO DANIELA	SI	135.59	24.41	160.00	EFFECTIVO	EFFECTIVO	EFFECTIVO	160	4/01/2021	4/01/2021	0.00	160.00	EFFECTIVO
13	B003	3026	67503523	TOPRES GIL TERESA V	SI	59.32	10.68	70.00	EFFECTIVO	EFFECTIVO	EFFECTIVO	70	4/01/2021	4/01/2021	0.00	70.00	EFFECTIVO
14	B003	3027	40362871	RAMIREZ JULIA LISETT	SI	793.22	142.78	936.00	650136189	007548	VISA BANCO SCOTIABANK	936	04/01/2021 19:03:53	5/01/2021	34.23	901.77	Crédito
15	B003	3028	60971907	DEGADO SANTIAGO	SI	182.20	32.80	215.00	650136189	499106	VISA BBVA	215	04/01/2021 10:06:31	5/01/2021	6.97	208.03	Debito
16	B003	3029	77149314	MARTEL QUISPE BRUCE	SI	107.69	18.31	126.00	EFFECTIVO	EFFECTIVO	EFFECTIVO	126	4/01/2021	4/01/2021	0.00	126.00	EFFECTIVO
17	B003	3030	69749063	POYES LAMPOS ALON	SI	323.66	53.34	377.00	EFFECTIVO	EFFECTIVO	EFFECTIVO	377	5/01/2021	5/01/2021	0.00	377.00	EFFECTIVO
18	B003	3031	47503039	TARAZONA MENDOZA I	SI	372.80	67.12	440.00	650136189	53173716271	VISA BCP VISA	240000	5/01/2021	5/01/2021	14.26	425.74	Crédito
19	B003	3032	71934802	MILLANA MONTECALVA	SI	377.12	67.88	445.00	650136189	001052	VISA BCP	445	05/01/2021 11:48:10	6/01/2021	16.27	428.73	Crédito
20	B003	3033	47578436	CABALLERO ROSAZZA	SI	162.54	27.46	190.00	650136189	005287	VISA BCP	190	05/01/2021 12:03:29	6/01/2021	6.52	183.48	Crédito
21	B003	3034	73318895	DAVIDOUBT VERA EDU	SI	161.02	28.98	190.00	650136189	002279	VISA BBVA	190	05/01/2021 16:01:43	6/01/2021	6.16	183.84	Debito
22	B003	3035	41103288	MIRAFLORES EDUARDO	SI	88.38	16.62	105.00	EFFECTIVO	EFFECTIVO	EFFECTIVO	105	5/01/2021	5/01/2021	0.00	105.00	EFFECTIVO
23	B003	3036	70797960	ROSSELLI VICHY ANA G	SI	194.23	34.95	229.18	650136189	749295	VISA BCP	229	05/01/2021 16:55:49	6/01/2021	7.42	221.76	Debito
24	B003	3037	410962071	RAMIREZ JULIA LISETT	SI	-336.14	-60.96	-397.10	PARA ANULAR PARA ANULAR PARA ANULAR PARA ANULAR PARA ANULAR				5/01/2021	5/01/2021	0.00	-397.10	NC
25	B003	3037	70797960	ROSSELLI VICHY ANA G	SI	105.50	19.07	124.57	650136189	010676	VISA BCP	125	05/01/2021 11:54:23	6/01/2021	4.05	120.52	Debito
26	B003	3038	29680941	RICORIGUEZ SALCEDO D	SI	124.41	23.59	148.00	650136189	227528	VISA BBVA	143	05/01/2021 11:51:52	6/01/2021	5.29	132.71	Crédito
27	B003	3039	46298274	HUAMANAY MARITZEL LA	SI	118.64	21.36	140.00	650136189	589545	VISA BANCO DE LA NACION	140	05/01/2021 10:15:00	6/01/2021	4.54	135.46	Debito

FIGURA 54: REPORTE DE CONCILIACIÓN DEL POS

Fuente: Área de contabilidad Autor: Elaboración propia

La figura 54 es el reporte de la conciliación del POS de cada comprobante de venta de la empresa aquí se puede visualizar, el código de comercio, número de autorización, número de operación bancaria, nombre del banco de la tarjeta con la que pago el servicio, monto que paso con la tarjeta, fecha de cobro con el Pos, fecha de abono en el banco, comisión cobrada, monto que debe que debe de ser abonado en el banco y tipo de tarjeta

CONCILIACION FEBRERO 2021.xlsx - Excel

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA

H30 PAGO DE COMIS.EMISION TRANSF.CCE 007644176

BBVA

DERMABELLE SAC
Cuentas Jurídicas
DERMABELLE SAC

Saldo y Detalle de la Cuenta

Nº de la Cuenta: 0011-0109-02-00435780 - CONTIAHORRO

Saldo Contab Saldo Dispon Moneda Oficina Titularidad
DOLARES LA MOLINA INDIVIDUAL

Últimos Movimientos de la Cta.

Nº de la Cuenta: 0011-0109-02-00435780

F.Operac	F.Valor	Referencia	DEBE	HABER	ITF	Num.Mvt	CONCILIACION	OBS.
26/02/2021	28/02/2021	COMISION DE MANTENIMIENTO			-5.4	0	1553 PAGO POR COMISION DE MANTENIMIENTO	
26/02/2021	28/02/2021	ABONO INTERESES GANADOS		0.05		0	1552 ABONO DE INTERESES GANADOS	
25/02/2021	25/02/2021	ABONO VISANET 0650136047	144.51			0	1551 ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 24/02/21	
24/02/2021	24/02/2021	ABONO VISANET 0650136047	1477.15			-0.05	1549 ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 23/02/21	
24/02/2021	24/02/2021	LETRA 1 INBODY BANCA AUTOMATIC			-842.86	0	1548 FACT. COMPRA FF01-11339/ 02-2020	
24/02/2021	24/02/2021	COMIS.EMISION TRANSF.CCE 008274817			-1.11	0	1547 PAGO POR COMIS.EMISION TRANSF.CCE 008274817	
24/02/2021	24/02/2021	TRANSF.INTERBANCARIA.CCE 008274817			-1323.35	-0.05	1545 FACT. COMPRA FF01-00033566/ 01-2020	
23/02/2021	23/02/2021	ABONO VISANET 0650136047	569.68			0	1544 ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 22/02/21	
22/02/2021	22/02/2021	ABONO VISANET 0650136047	1276.05			-0.05	1542 ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 19/02/21 - 20/02/2021	
17/02/2021	17/02/2021	ABONO VISANET 0650136047	481.71			0	1541 ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 16/02/21	
12/02/2021	12/02/2021	ABONO VISANET 0650136047	96.38			0	1540 ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 10/02/21	
10/02/2021	10/02/2021	ABONO VISANET 0650136047	116.11			0	1539 ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 09/02/21	
4/02/2021	4/02/2021	ABONO VISANET 0650136047	607.18			0	1538 ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 03/02/21	
3/02/2021	3/02/2021	COMIS.EMISION TRANSF.CCE 007644176			-1.11	0	1537 PAGO DE COMIS.EMISION TRANSF.CCE 007644176	
3/02/2021	3/02/2021	TRANSF.INTERBANCARIA.CCE 007644176			-1874.36	-0.05	1535 FACT. COMPRA FF01-32771/ 12-2020	

VENTAS NIUBIZ Expressnet-Amex ZIPAY BANCO BBVA-SOL BANCO BBVA-DOL BANCO BCP-SOL DINERS

US\$ 100%

FIGURA 55: REPORTE DE CONCILIACIÓN DE LOS MOVIMIENTOS BANCARIOS EN DÓLARES-BBVA

Fuente: Área de contabilidad Autor: Elaboración propia

Reporte de conciliación bancaria del estado de cuenta dólares del BBVA, en este reporte está identificado cada ingreso del POS y otros ingresos, así como cada egreso de la empresa.

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA

127 : x ✓ ✎ FALTA CONTANCIA DE PAGO

BBVA

DERMABELLE SAC
Cuentas Jurídicas
DERMABELLE SAC

Saldo y Detalle de la Cuenta

№ de la Cuenta: 0011-0109-02-00329530 - CONTIAHORRO

Saldo Contabl Saldo Disponil Moneda Oficina Titularidad
SOLES LA MOLINA INDIVIDUAL

Últimos Movimientos de la Cta.

№ de la Cuenta: 0011-0109-02-00329530

F.Operac	F.Valor	Referencia	DEBE	HABER	ITF	Num.Mvtc	CONCILIACION	OBS
27/02/2021	1/03/2021	COMIS.EMISION TRANSF.CCE 008449506		-3.3	0	13405	PAGO POR COMIS.EMISION TRANSF.CCE 008449506	
27/02/2021	1/03/2021	TRANSF.INTERBANCARIA.CCE 008449506	-101.69		0	13404	PAGO A LA DOCTORA VILLEN A INTERBANK	PENDIENTE QUE NOS EMITA SU RMH
27/02/2021	27/02/2021	CONSULTAS FEBRERO BANCA AUTOMATIC	-159.32		0	13403	RECIBO POR HONORARIOS E001-548/02/2021	
27/02/2021	27/02/2021	YENIFFER RHE E001-35	-960		0	13402	RECIBO POR HONORARIOS E001-35/02-2021	
27/02/2021	27/02/2021	FAC MICROPATH E001-28	-465		0	13401	FACT.COMPRA E001-28/02-2021	
27/02/2021	27/02/2021	JCA FEBRERO BANCA AUTOMATIC	-2251.3		-0.1	13399	PAGO DE PLANILLA Dr.JORGE	FALTA CONTANCIA DE PAGO
27/02/2021	27/02/2021	JORGE LUIS FEBRERO BANCA AUTOMATIC	-1765.2		-0.05	13397	PAGO DE PLANILLA COCO	FALTA CONTANCIA DE PAGO
27/02/2021	27/02/2021	MILUSKA FEBRERO BANCA AUTOMATIC	-2601		-0.1	13395	PAGO DE PLANILLA Dra.MILUSKA	FALTA CONTANCIA DE PAGO
27/02/2021	27/02/2021	ROCIO FEBRERO BANCA AUTOMATIC	-1357.8		-0.05	13393	PAGO DE PLANILLA ROCIO	FALTA CONTANCIA DE PAGO
27/02/2021	1/03/2021	COMIS. TRANSF. INMEDIATA 384666		-5.8	0	13392	PAGO POR COMIS. TRANSF. INMEDIATA 384666 CON CCI PLANILLA ELIZABETH	
27/02/2021	1/03/2021	TRANSF INMEDIATA AL 009 384666		-1923.7	-0.05	13390	PAGO DE PLANILLA ELIZABETH	FALTA CONTANCIA DE PAGO
26/02/2021	28/02/2021	COMISION DE MANTENIMIENTO		-15	0	13389	PAGO POR COMISION DE MANTENIMIENTO	
26/02/2021	28/02/2021	ABONO INTERESES GANADOS		1.51	0	13388	ABONO DE INTERES GANADO	
26/02/2021	26/02/2021	ABONO VISANET 0650136048		4442	-0.2	13386	ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 25-02-2021	
26/02/2021	26/02/2021	FAC CONCEPTO 2534 SALDO		-543.62	0	13385	PAGO DE SALDO DE FACT. COMPRA F035-2534/ 01-2021	

VENTAS NIUBIZ Expressnet-Amex ZIPAY BANCO BBVA-SOL BANCO BBVA-DOL BANCO BCP-SOL DINERS

FIGURA 56: REPORTE DE CONCILIACIÓN DE LOS MOVIMIENTOS BANCARIOS EN SOLES-BBVA

Fuente: Área de contabilidad Autor: Elaboración propia

Reporte de conciliación bancaria del estado de cuenta soles del BBVA, en este reporte está identificado cada ingreso del POS y/o otros ingresos, así como cada egreso de la empresa.

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA

H25 IMPUESTO ITF

BANCO DE CREDITO DEL PERU

Cuentas Jurídicas
DERMABELLE SAC

Saldo y Detalle de la Cuenta
Nº de la Cuenta: 193-00776393-0-33

Saldo
Saldo Contable Disponi Moneda Oficina Titularidad
SOLES INDIVIDUAL

Últimos Movimientos de la Cta.
Nº de la Cuenta: 002-1931-00776393-0-33-10

F.Operac.	F.Valc	Referencia	DEBE	HABER	ITF	o	CONCILIACION	OBS
28/02/2021		IMPUESTO ITF			-0.25		IMPUESTO ITF	
27/02/2021		COM.MANTENIM		-15			PAGO POR COM.MANTENIM	
27/02/2021		INTERES GANADO	14.42				ABONO DE INTERES GANADO	
27/02/2021		TRAN.CTAS.TERC.BM		-560			PAGO DE SERVICIO DE LIMPIEZA A SR.RUBEN PLANILLA APARTIR DEL 15 FEB	
27/02/2021		TRAN.CTAS.TERC.BM		-1800			PAGO AL Dr. Jorge POR EL ALQUILER DE LASER MOTUS AX	
27/02/2021		TRAN.CTAS.TERC.BM		-1800			PAGO AL Dr. Jorge POR EL ALQUILER DE LASER ASCLEPON	
27/02/2021		TRANSF.BCO.INTERBA		-1004.8			RECIBO POR HONORARIOS EDD1-38/02-2021	
27/02/2021		TRAN.CTAS.TERC.BM		-2471.28			PAGO DE PLANILLA A MEJSSA	
26/02/2021		IMPUESTO ITF			-0.05		IMPUESTO ITF	
26/02/2021		VISANET 650136189	1749.07				ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 25-02-2021	
26/02/2021		TRANSF.BCO.INTERBA	150				BOLETA DE VENTA B001-7053 27-02-2021	
25/02/2021		IMPUESTO ITF			-0.1		IMPUESTO ITF	
25/02/2021		VISANET 650136189	2279.14				ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 24-02-2021	
24/02/2021		VISANET 650136189	919.98				ABONO DE NIUBIZ DE LA TRANSACCION DEL DIA 23-02-2021	
24/02/2021		TRAN.CTAS.TERC.HK	269				BOLETA DE VENTA B003-3489 25-02-2021	
24/02/2021		TRAN.CTAS.TERC.HK	150				BOLETA DE VENTA B001-6998 DEL 24-02-2021	
24/02/2021		0008997972 DINERS	585.16				ABONO DINERS DE LA TRANSACCION DEL DIA 20/02/21 FACT F001-519	

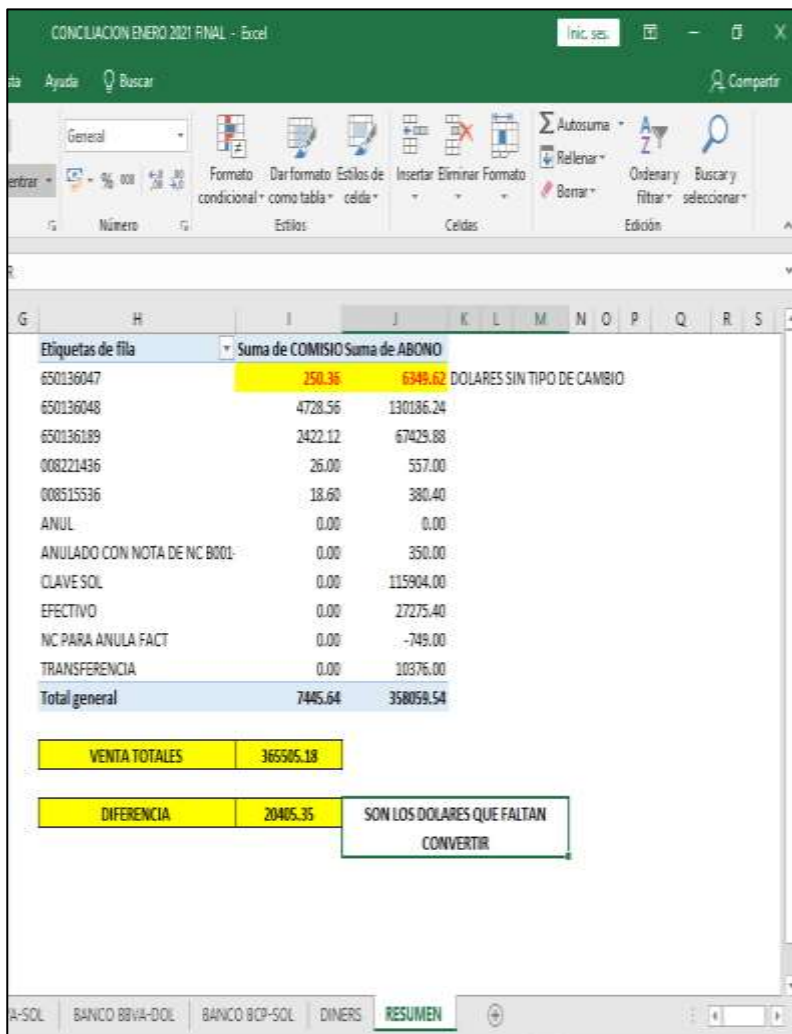
VENTAS NIUBIZ Expressnet-Amex IZIPAY BANCO BBVA-SOL BANCO BBVA-DOL **BANCO BCP-SOL** DINERS

LISTO

FIGURA 57: REPORTE DE CONCILIACIÓN DE LOS MOVIMIENTOS BANCARIOS EN SOLES- BCP

Fuente: Área de contabilidad Autor: Elaboración propia

Reporte de conciliación bancaria del estado de cuenta soles del BCP, en este reporte está identificado cada ingreso del POS y otros ingresos, así como cada egreso de la empresa.



Etiquetas de fila	Suma de COMISIO	Suma de ABONO	
650136047	250.36	6348.62	DOLARES SIN TIPO DE CAMBIO
650136048	4728.56	130186.24	
650136189	2422.12	67429.88	
008221436	26.00	557.00	
008515536	18.60	380.40	
ANUL	0.00	0.00	
ANULADO CON NOTA DE NC B001	0.00	350.00	
CLAVE SOL	0.00	115904.00	
EFFECTIVO	0.00	27275.40	
NC PARA ANULA FACT	0.00	-749.00	
TRANSFERENCIA	0.00	10376.00	
Total general	7445.64	358058.54	

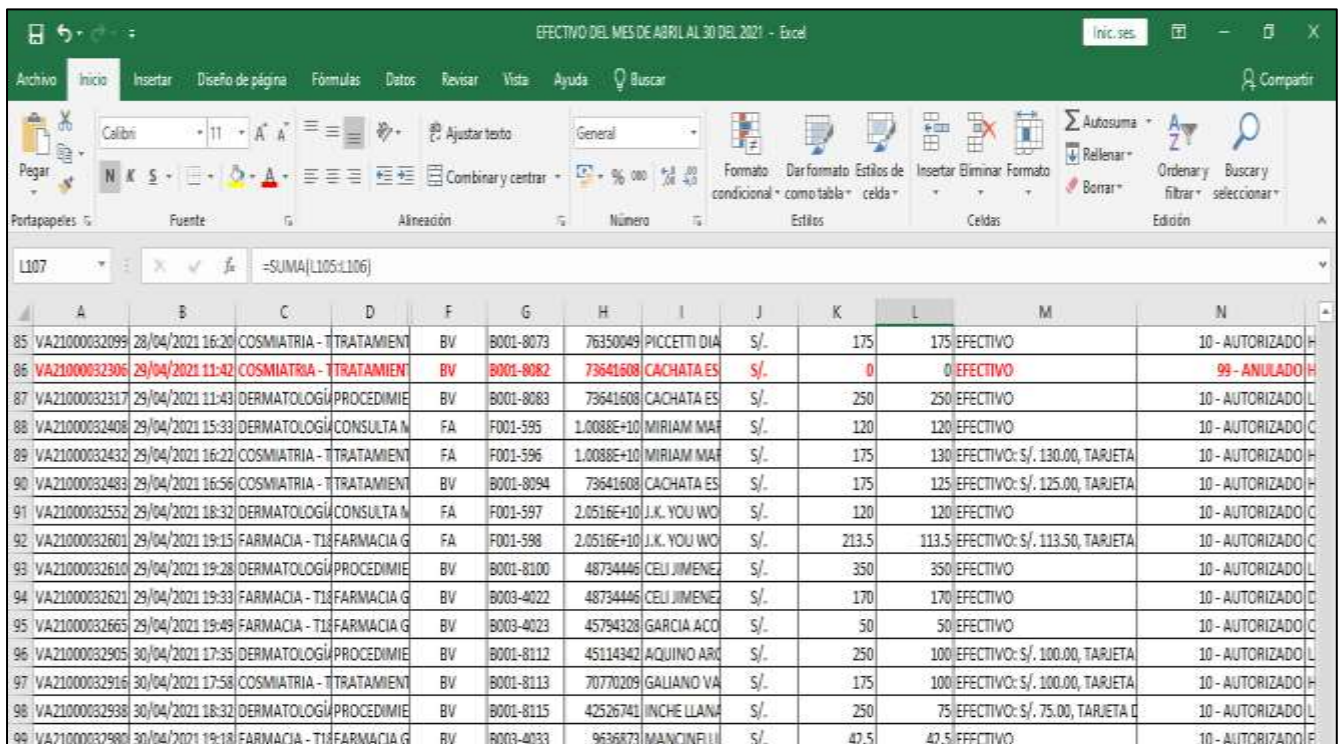
VENTA TOTALES	365505.18
----------------------	------------------

DIFERENCIA	20405.35	SON LOS DOLARES QUE FALTAN CONVERTIR
-------------------	-----------------	---

FIGURA 58: RESÚMENES DE LAS VENTAS POR ÁREAS SEGÚN NÚMERO DE COMERCIO-POS

Fuente: Área de contabilidad Autor: Elaboración propia

La figura 58 es el resumen de las ventas por áreas y también según el número de comercio, así como las comisiones que son retenidas por los proveedores del POS.



	A	B	C	D	F	G	H	I	J	K	L	M	N
85	VA21000032099	28/04/2021 16:20	COSMIATRIA - T	TTRATAMIEN	BV	B001-8073	76350049	PICCETTI DIA	S/.	175	175	EFFECTIVO	10 - AUTORIZADO
86	VA21000032306	29/04/2021 11:42	COSMIATRIA - T	TTRATAMIEN	BV	B001-8082	73641608	CACHATA ES	S/.	0	0	EFFECTIVO	99 - ANULADO
87	VA21000032317	29/04/2021 11:43	DERMATOLOGIA	PROCEDIMIE	BV	B001-8083	73641608	CACHATA ES	S/.	250	250	EFFECTIVO	10 - AUTORIZADO
88	VA21000032408	29/04/2021 15:33	DERMATOLOGIA	CONSULTA M	FA	F001-595	1.0088E+10	MIRIAM MA	S/.	120	120	EFFECTIVO	10 - AUTORIZADO
89	VA21000032432	29/04/2021 16:22	COSMIATRIA - T	TTRATAMIEN	FA	F001-596	1.0088E+10	MIRIAM MA	S/.	175	130	EFFECTIVO: S/.	130.00, TARJETA
90	VA21000032483	29/04/2021 16:56	COSMIATRIA - T	TTRATAMIEN	BV	B001-8094	73641608	CACHATA ES	S/.	175	125	EFFECTIVO: S/.	125.00, TARJETA
91	VA21000032552	29/04/2021 18:32	DERMATOLOGIA	CONSULTA M	FA	F001-597	2.0516E+10	J.K. YOU WO	S/.	120	120	EFFECTIVO	10 - AUTORIZADO
92	VA21000032601	29/04/2021 19:15	FARMACIA - T1	FARMACIA G	FA	F001-598	2.0516E+10	J.K. YOU WO	S/.	213.5	113.5	EFFECTIVO: S/.	113.50, TARJETA
93	VA21000032610	29/04/2021 19:28	DERMATOLOGIA	PROCEDIMIE	BV	B001-8100	48734446	CELI JIMENEZ	S/.	350	350	EFFECTIVO	10 - AUTORIZADO
94	VA21000032621	29/04/2021 19:33	FARMACIA - T1	FARMACIA G	BV	B003-4022	48734446	CELI JIMENEZ	S/.	170	170	EFFECTIVO	10 - AUTORIZADO
95	VA21000032663	29/04/2021 19:49	FARMACIA - T1	FARMACIA G	BV	B003-4023	45794328	GARCIA ACO	S/.	50	50	EFFECTIVO	10 - AUTORIZADO
96	VA21000032905	30/04/2021 17:35	DERMATOLOGIA	PROCEDIMIE	BV	B001-8112	45114342	AQUINO AR	S/.	250	100	EFFECTIVO: S/.	100.00, TARJETA
97	VA21000032916	30/04/2021 17:58	COSMIATRIA - T	TTRATAMIEN	BV	B001-8113	70770209	GALLANO VA	S/.	175	100	EFFECTIVO: S/.	100.00, TARJETA
98	VA21000032938	30/04/2021 18:32	DERMATOLOGIA	PROCEDIMIE	BV	B001-8115	42526741	INCHE LLANA	S/.	250	75	EFFECTIVO: S/.	75.00, TARJETA
99	VA21000032980	30/04/2021 19:18	FARMACIA - T1	FARMACIA G	BV	B003-4033	9636873	MANCINELLI	S/.	42.5	42.5	EFFECTIVO	10 - AUTORIZADO

FIGURA 59: RESÚMENES DE EFECTIVOS

Fuente: Área de contabilidad Autor: Elaboración propia

La figura 59 es un reporte de efectivos de las ventas que ingresaron en el que se hizo la conciliación, se lo envió al Dr. Jorge par que pueda realizar el abono de ese dinero a las cuentas de la empresa.

A continuación se mostraran los procesos que hay dentro de la empresa mediante flujogramas

3.3. FLUJOGRAMAS

APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL POS (FIGURA 60)

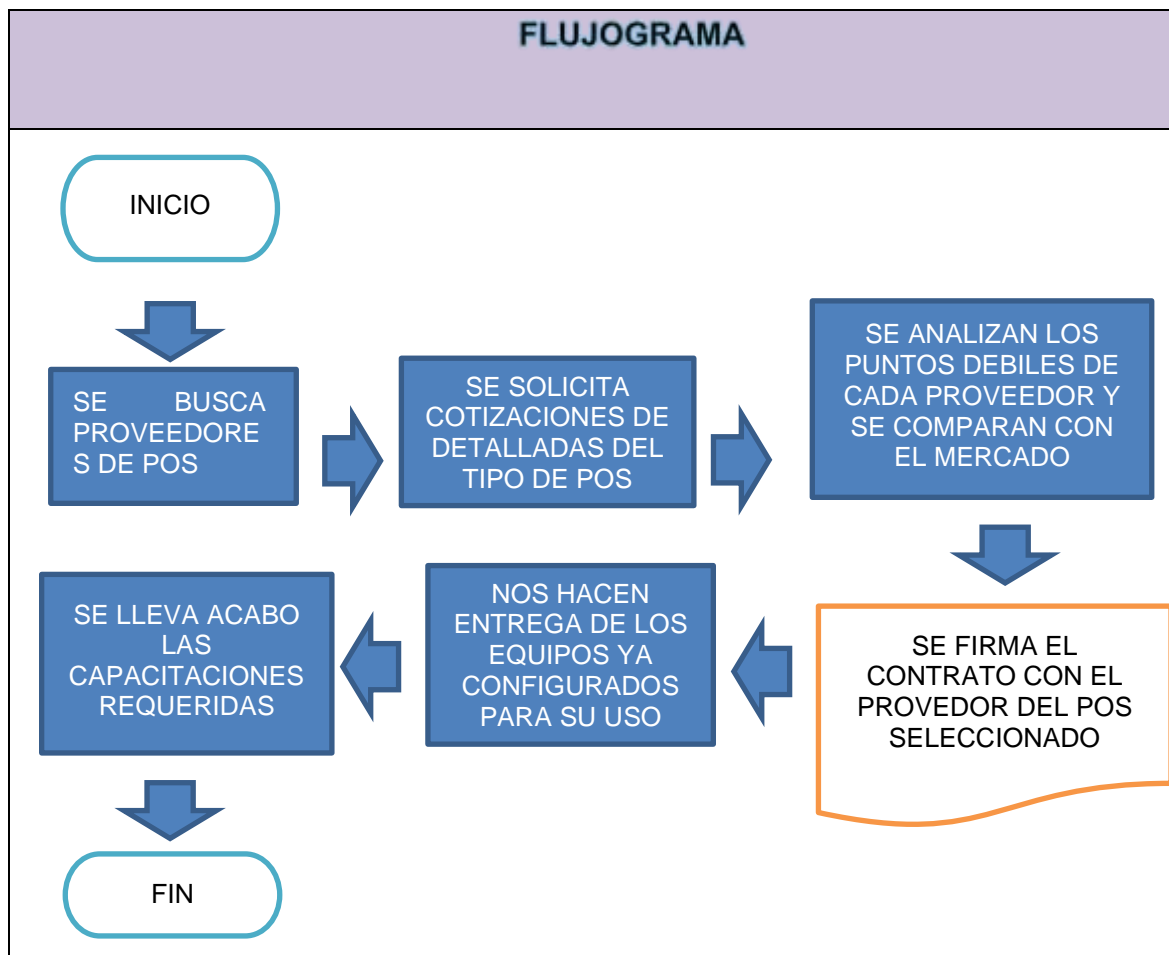


FIGURA 60: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL POS

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

IMPLEMENTACIÓN DEL POS:

El proceso de la implementación del POS deberá ser realizado por el área de administrativa y contable teniendo en cuenta las siguientes indicaciones:

- Buscar proveedores de POS que sean los más usados por empresas con el mismo giro de negocio de la organización.
- Una vez que se tenga contacto con las empresas proveedoras del Pos, se le deberá solicitar una cotización de precios, información detallada del

tipo de servicio que nos están ofreciendo y también información del equipo que nos entregaran.

- Analizar la información que nos entregó cada proveedor del POS, identificar que proveedor tiene más puntos débiles ante la demanda del mercado y seleccionar el que nos ofrezca un mejor servicio.
- Firmar el contrato con el proveedor seleccionado, el área administrativa debe de archivar en el file de documentos de POS el contrato firmado.
- En la entrega de los equipos del POS revisar que estén nuevos y en buenas condiciones ya configurados para su uso.
- Organizar los horarios con el área de facturación para que el personal responsable del manejo del POS tenga las capacitaciones, que el proveedor dará.

1. APORTES EN EL FLUJOGRAMA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR DE EQUIPO DE POS (FIGURA 61)

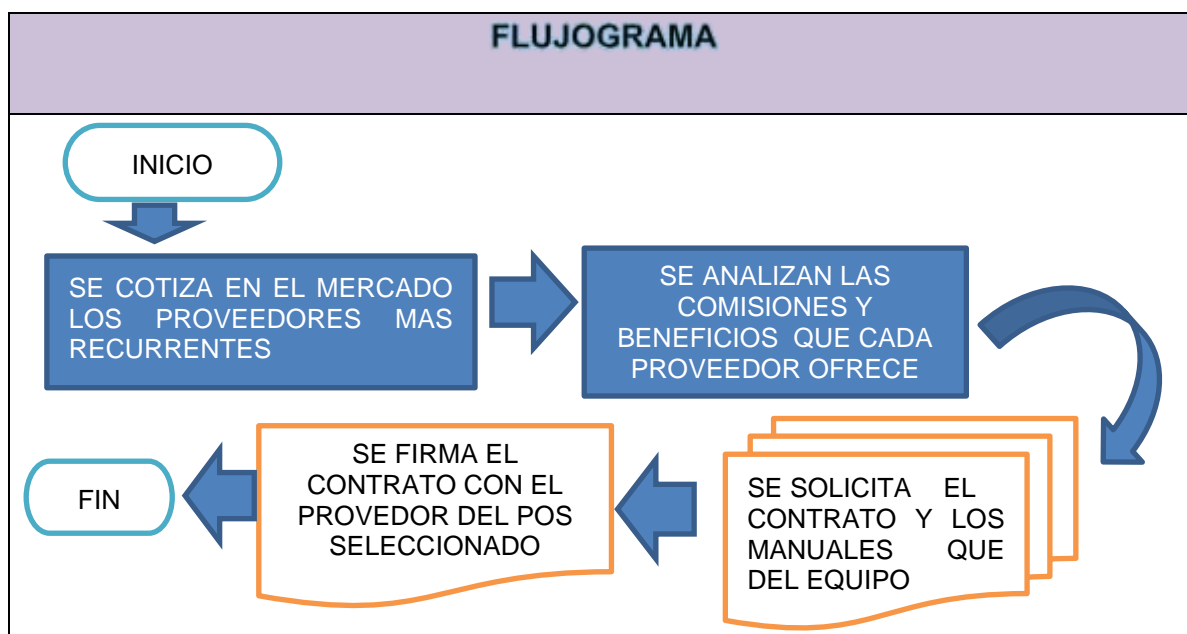


FIGURA 61: APORTES EN EL FLUJOGRAMA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR DE EQUIPO DE POS

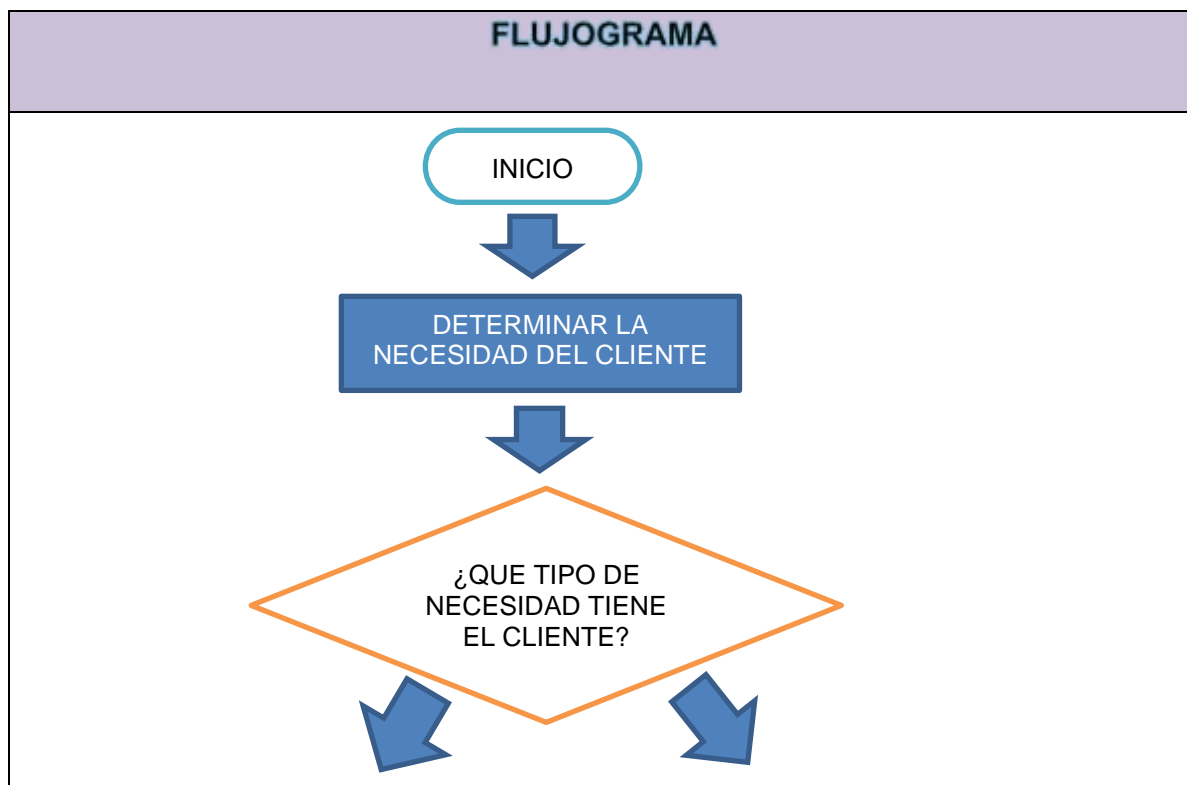
Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

SELECCIÓN DEL PROVEEDOR DE EQUIPO DE POS:

El proceso de la selección del proveedor equipo de POS deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Se cotizará al proveedor de POS que sean el más recurrente por el mercado.
- Analizar las comisiones que nos ofrecen para los diversos tipos de tarjeta (debito, crédito, nacionales, internacionales) con la que el cliente va a pagar, tan bien analizar con que tasa trabaja con los bancos emisores, así como verificar que nos entreguen un comprobante valido, para SUNAT por el cobro de las comisiones.
- Revisar que los contratos de afiliación y por el equipo tengan todos los acuerdos y beneficios ofrecidos antes de firmar. Asimismo, revisar que se nos haga entrega de los manuales de los equipos.

2. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE DETERMINACIÓN DE NECESIDADES SEGÚN TIPO DE CLIENTES (FIGURA 62)



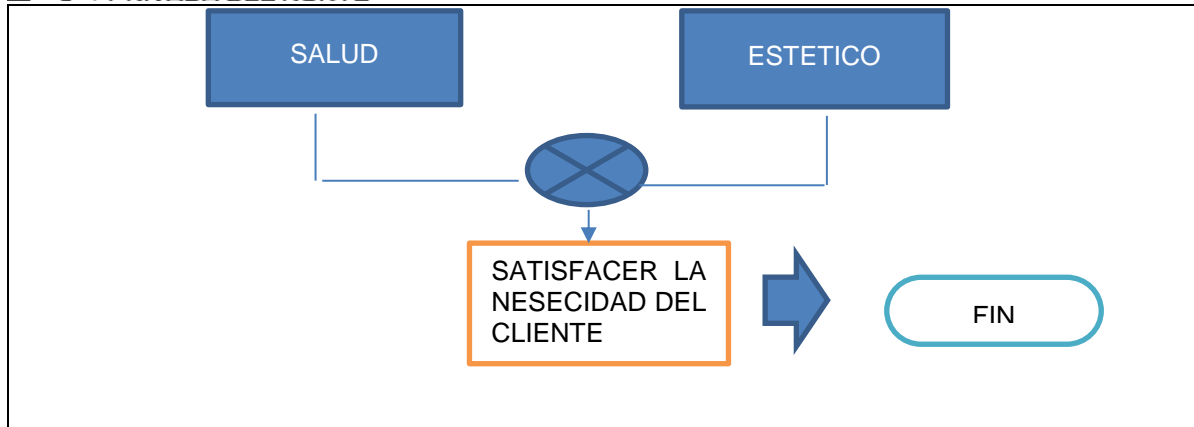


FIGURA 62: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE DETERMINACIÓN DE NECESIDADES SEGÚN TIPO DE CLIENTES

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

DETERMINACIÓN DE NECESIDADES SEGÚN TIPO DE CLIENTES

La determinación de necesidades según tipo de cliente debe de tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Para determinar la necesidad del cliente se deberá tomar en cuenta los factores de salud o estética,
- Una vez determinado el tipo de factor, se le ofrecerá el servicio, tratamiento o procedimiento adecuado.

Si es por salud primero se le recomendará que pase por una consulta ambulatoria, para que el médico especialista le indique que tipo de tratamiento debe de llevar. Y si es por estética se le detallará que tipos de servicios que tiene la organización en cuanto estética. Asimismo, se le detallará en que consiste cada servicio como el tiempo determinado de ese procedimiento.

De esta manera la organización busca satisfacer las necesidades del cliente.

3. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE CRITERIOS PARA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR (FIGURA 63)

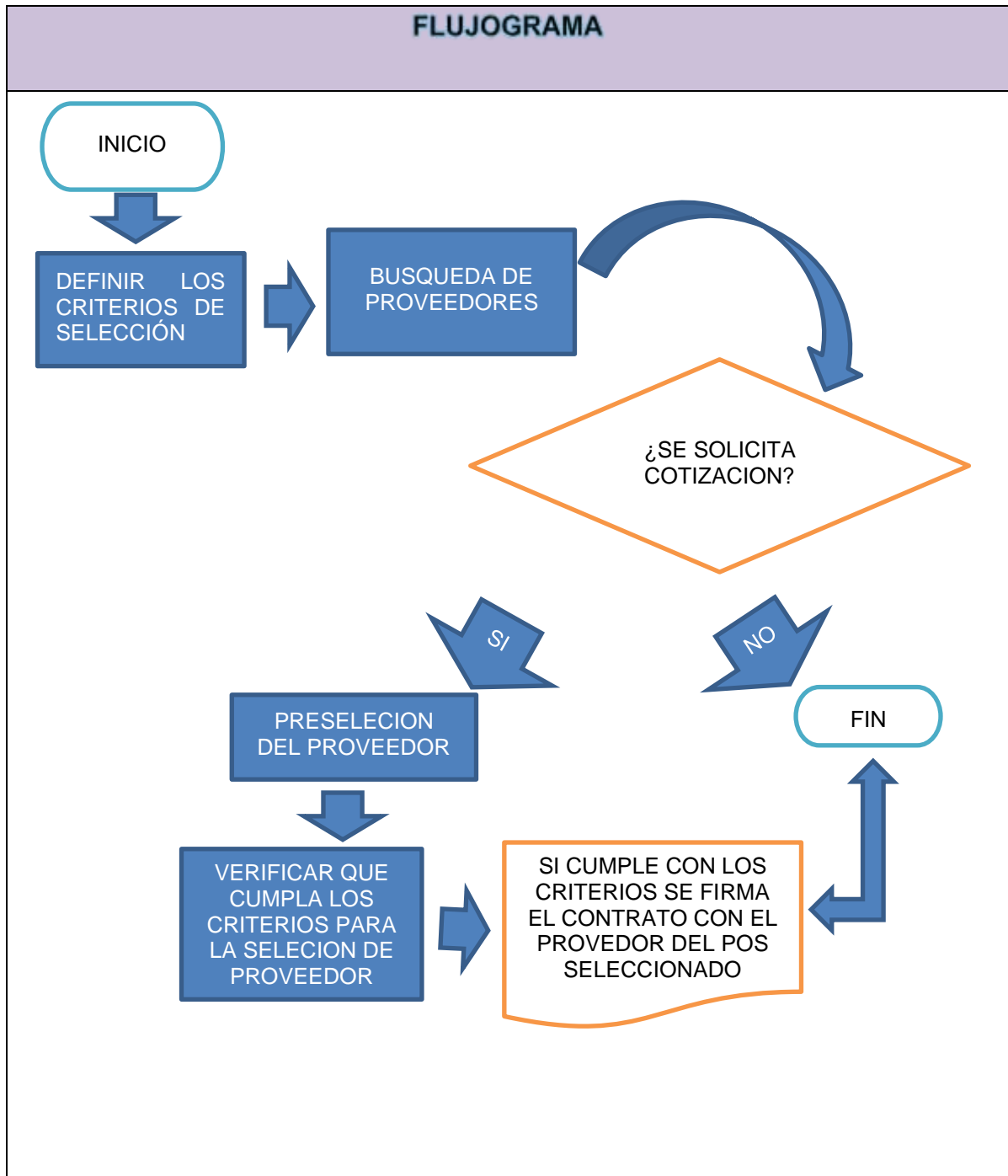


FIGURA 63: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE CRITERIOS PARA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR

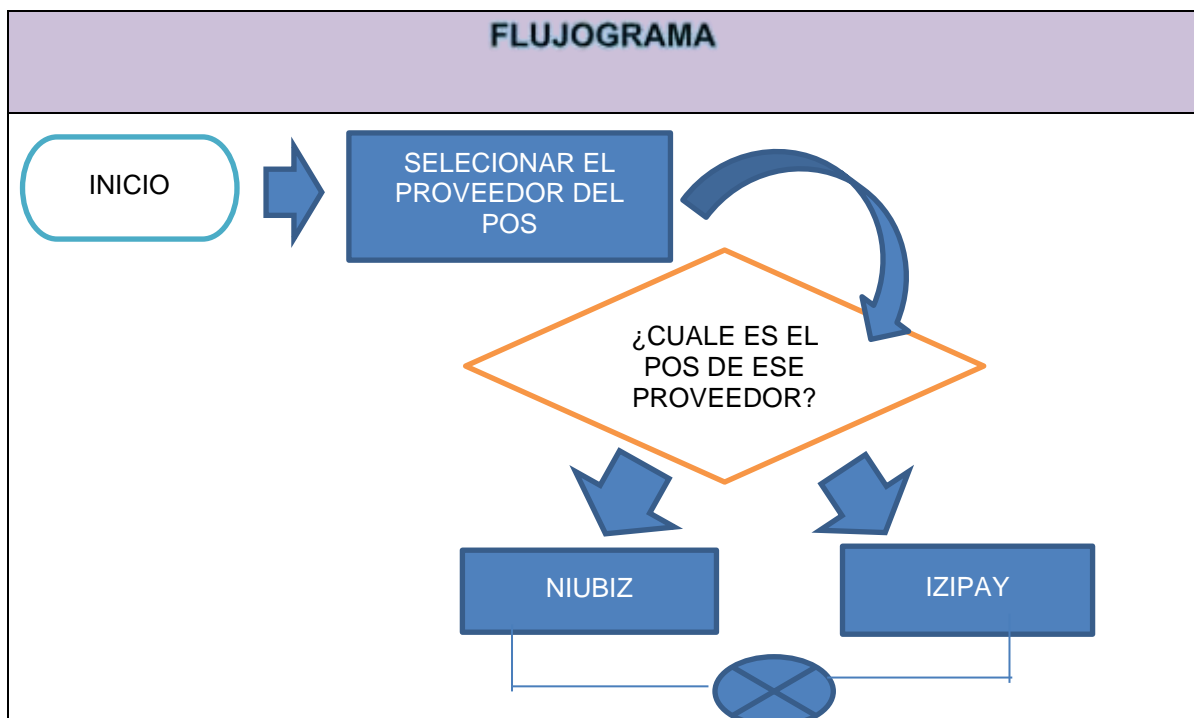
Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR

Para determinar cuáles serán los criterios para selección del proveedor se debe de tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- La definición de los criterios se tomará en cuenta según de cuánto tiempo tiene en el mercado, que capacidades tiene su sistema para desempeñar un buen servicio. Su eficiencia de control de sistema en software, que nos emita un comprobante valido por sus servicios, entre otros.
- En la selección del proveedor del POS, se deberá toma en cuenta que cumpla con estos criterios.
- Si cumple con los criterios requeridos, se firmará el contrato.
- Realizar este tipo de procedimientos ayudara a que la empresa forme un ciclo de planeamiento y control estratégico para brindar un mejor servicio a sus clientes

4. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL CALCULO PARA EL PAGO DE COMISIONES POR EL USO DEL EQUIPO (FIGURA 64)



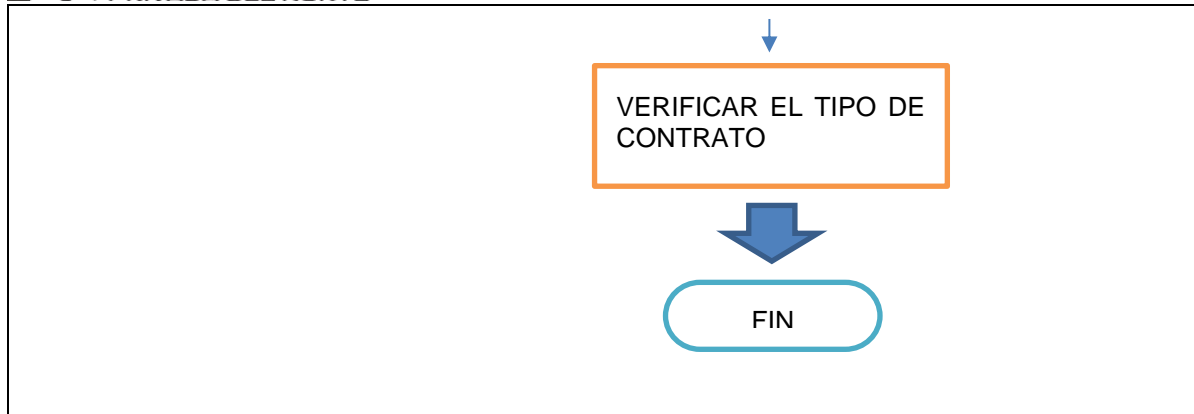


FIGURA 64: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL CALCULO PARA EL PAGO DE COMISIONES POR EL USO DEL EQUIPO

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

CALCULO PARA EL PAGO DE COMISIONES POR EL USO DEL EQUIPO

El proceso del cálculo para el pago de comisiones por el uso del equipo deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Primero tomar en cuenta que proveedor es el que analizaremos el cálculo de la comisión.
- La empresa Dermabelle trabaja con dos proveedores del POS los cuales son:
 - ✓ Niubiz: tiene una web, Pago Link de Niubiz, tiene acceso a todas las tarjetas. cobra mantenimientos mensuales mínimos.
 - ✓ Izipay: se vende desde un POS, APP o web y acepta todas las tarjetas no cobra mantenimientos mensuales.
- Una vez determinado el proveedor se revisará el contrato para verificar el tipo de comisiones acordados o si hay algún cobro por alquiler de equipo.

5. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL FACTOR PARA EL CALCULO (FIGURA 65)

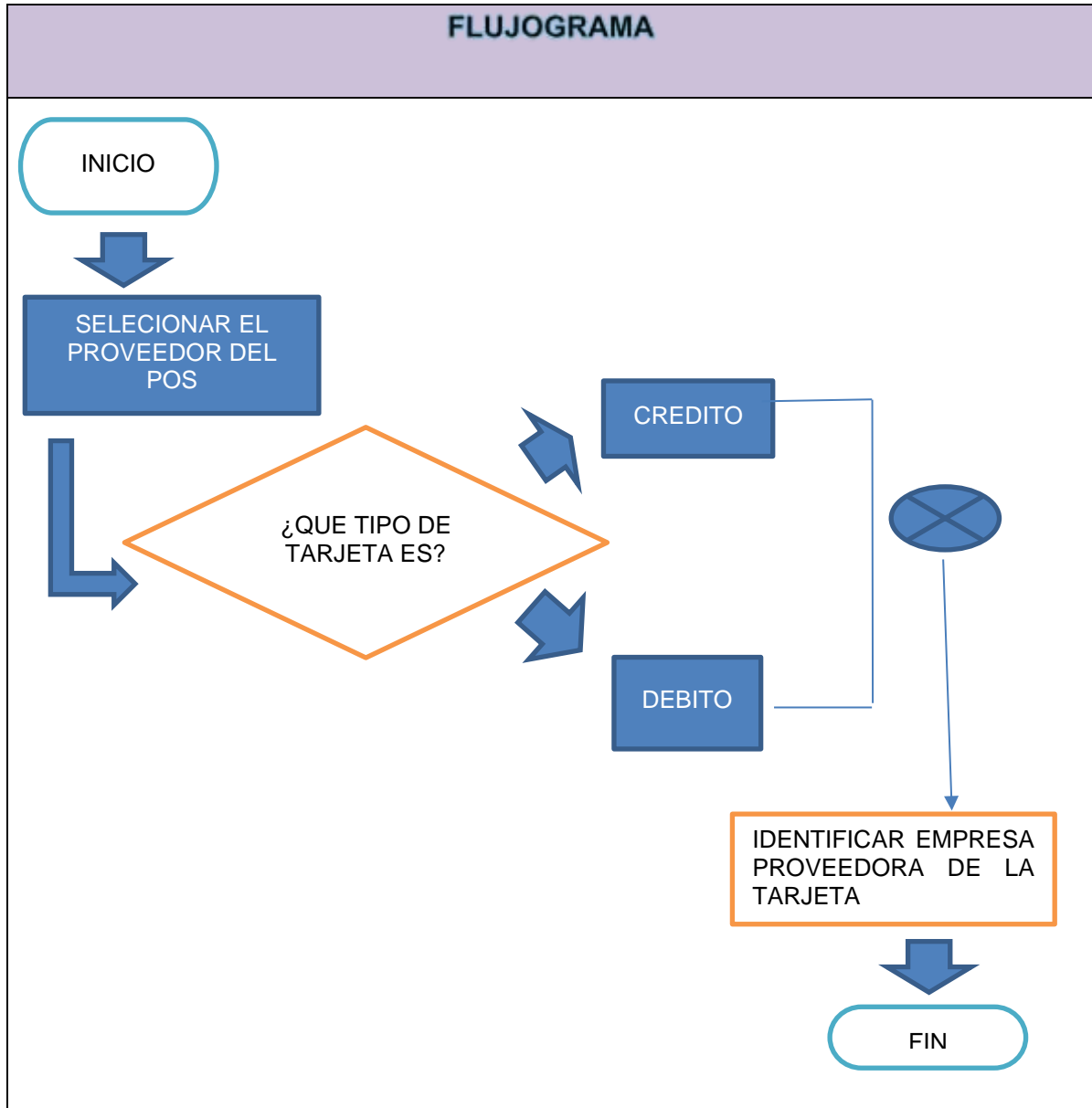


FIGURA 65: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL FACTOR PARA EL CALCULO

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

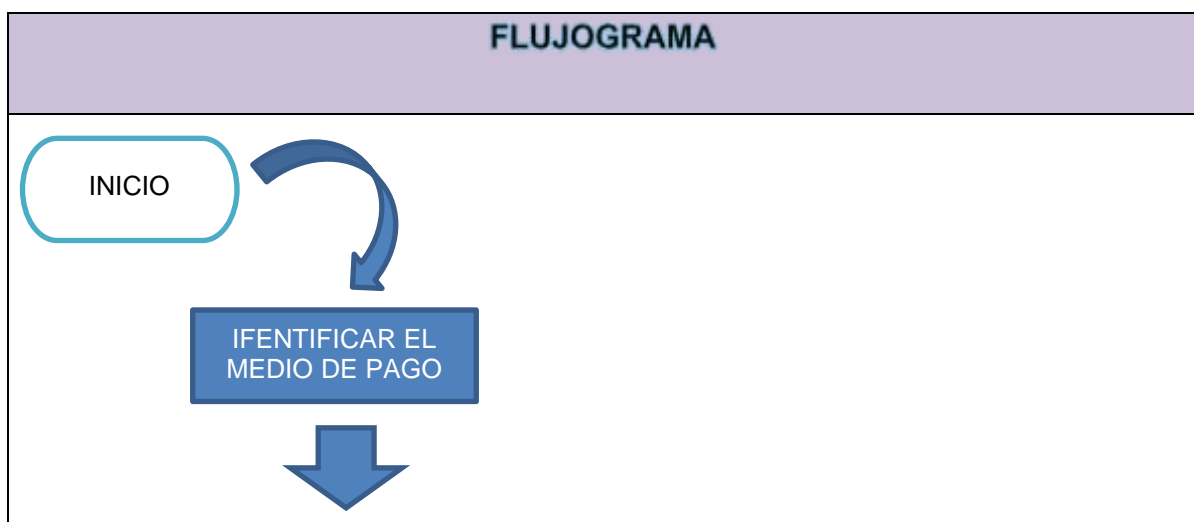
FACTOR PARA EL CÁLCULO

Para hallar el factor para el cálculo se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Primero tomar en cuenta que proveedor es el que analizaremos el cálculo de la comisión de la tarjeta.
- Determinar qué tipo de tarjeta se usó para el pago. sí es de crédito o débito. Asimismo, si es una tarjeta nacional o internacional.
- Como último paso se verificará que tipo de proveedores de POS es:
 - Niubiz: Trabaja con todo tipo de tarjetas visa (visa, dinners, american express)
 - Izipay: Trabaja con todo tipo de tarjetas visa y MasterCard (visa, Dinners, american express)

Es importante no saltarse el último paso ya que esto permitirá que la empresa obtenga el factor correcto para el cálculo.

6. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA FRECUENCIA DE USO DEL EQUIPO (FIGURA 66)



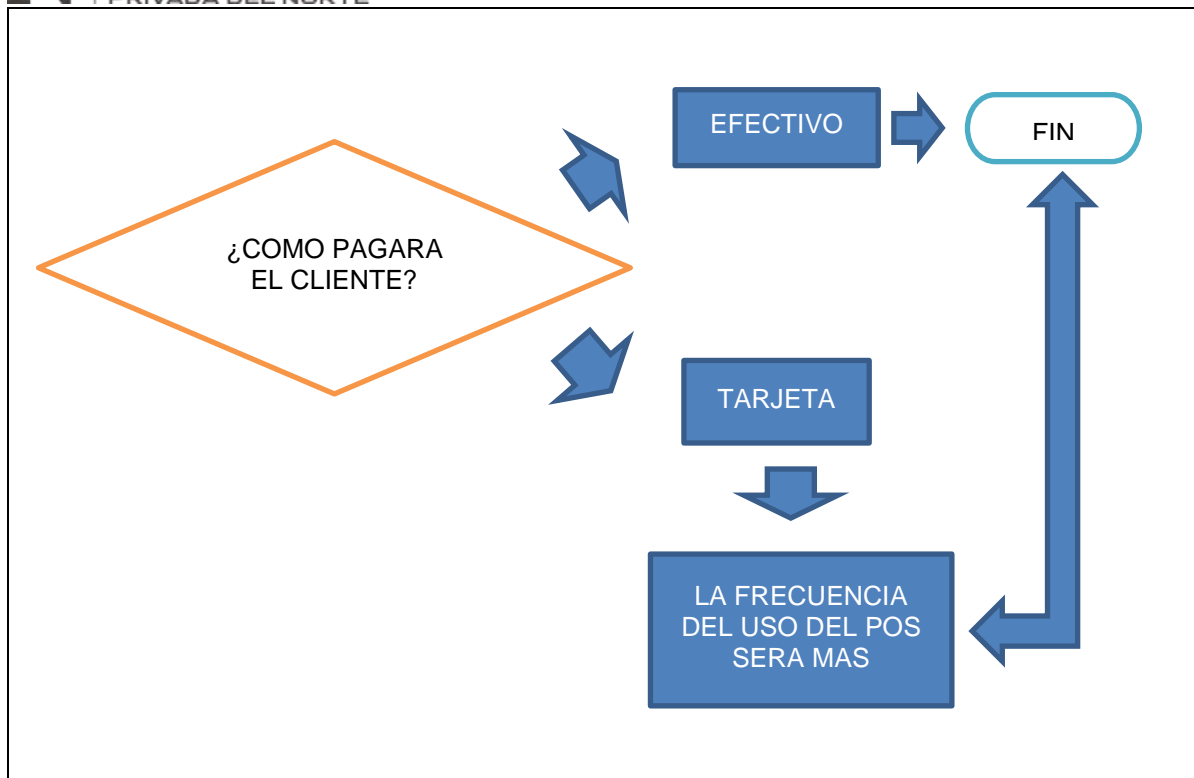


FIGURA 66: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA FRECUENCIA DE USO DEL EQUIPO

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

FRECUENCIA DE USO DEL EQUIPO

Para determinar la frecuencia del uso del equipo se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Determinar el medio de pago con el que se realizó el servicio, si fue un pago con tarjeta o un pago en efectivo.
- Si fue un pago en efectivo le emitirá el comprobante de pago, se imprime y se le entrega al cliente, en el caso que le pago que haya sido con tarjeta entonces se le solicitara la tarjeta de pago y preguntara si es crédito o débito y si quiere que le pago sea en cuotas, luego se le dará una copia de la constancia de pago que realizo con tarjeta. Asimismo, se le entregara su boleta o factura realizada.

- Para determinar la frecuencia del POS dependerá del medio de pago, porque cuantos más clientes paguen con tarjeta, más será el uso del POS.

7. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL COSTOS DE MANTENIMIENTO DEL SOFTWARE (FIGURA 67)

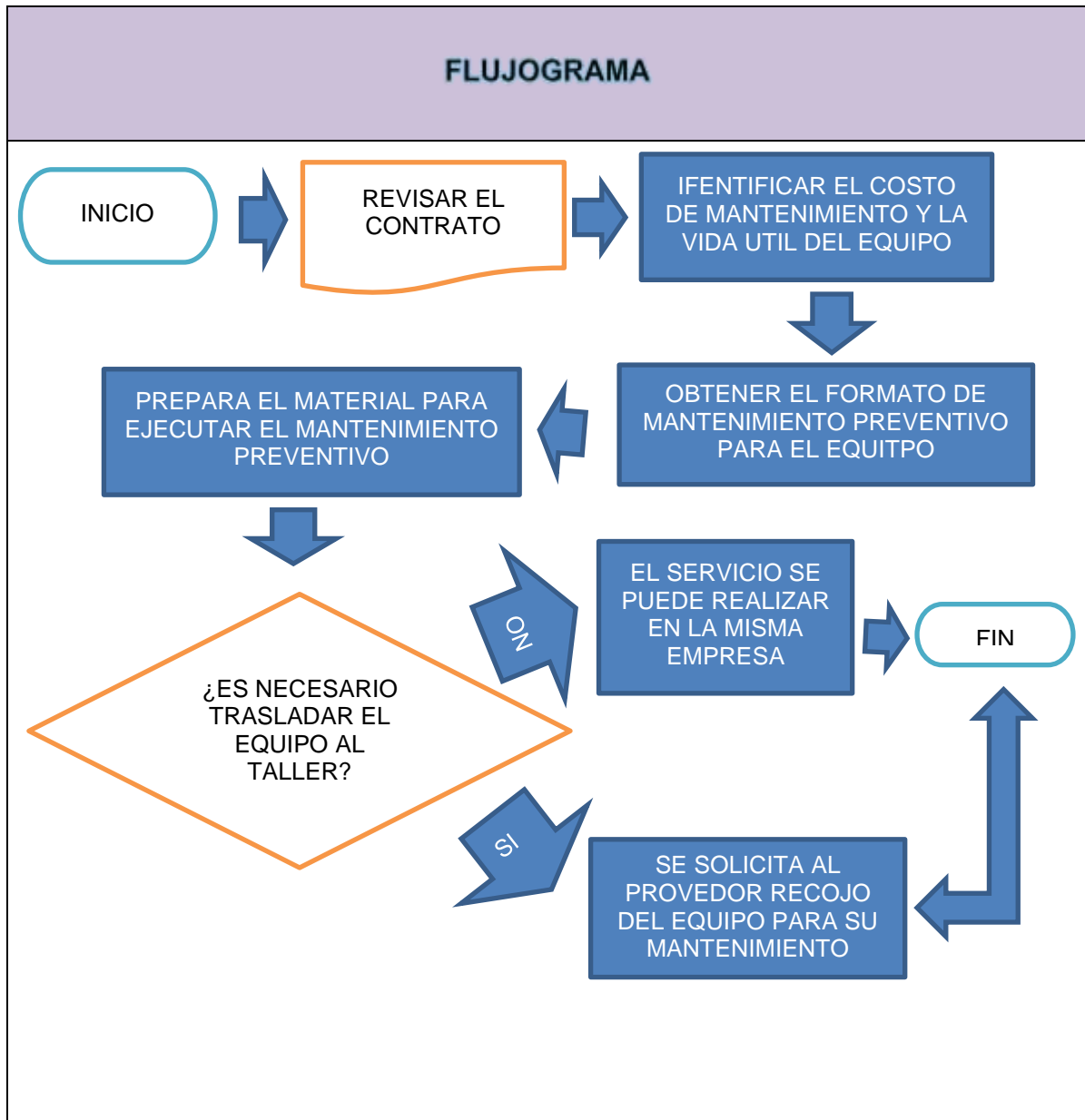


FIGURA 67: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL COSTOS DE MANTENIMIENTO DEL SOFTWARE

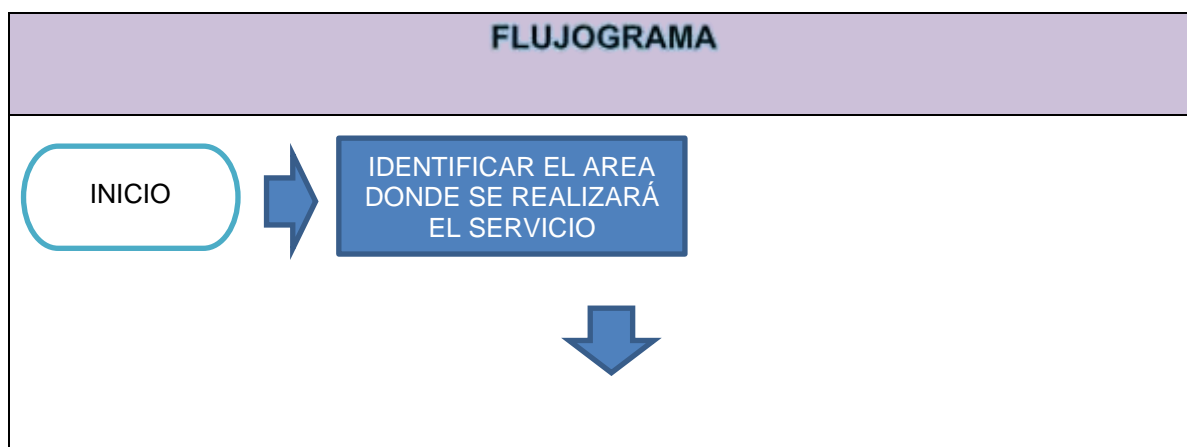
Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

COSTOS DE MANTENIMIENTO DEL SOFTWARE

Para determinar el costo de mantenimiento del software se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Revisar el tipo de contrato que tenemos con el proveedor.
- Identificar el costo de mantenimiento y la vida útil del equipo
- Solicitar al proveedor el formato de mantenimiento preventivo para el equipo, verificar que el formato sea el actualizado y correcto.
- Prepara el material que no entrego el proveedor, para ejecutar el mantenimiento preventivo del equipo.
- Luego de ello se deberá analizar si es necesario que el equipo sea llevado por el proveedor a su taller.
- Si no es necesario que el equipo sea llevado, entonces se hará el mantenimiento dentro de la clínica siguiendo los pasos que le proveedor indique
- En el caso que sea necesario que el equipo salga de la empresa para su mantenimiento, se coordinara con el proveedor el recojo del equipo para su mantenimiento.

8. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL TIPO DE COSTO (FIGURA 68)



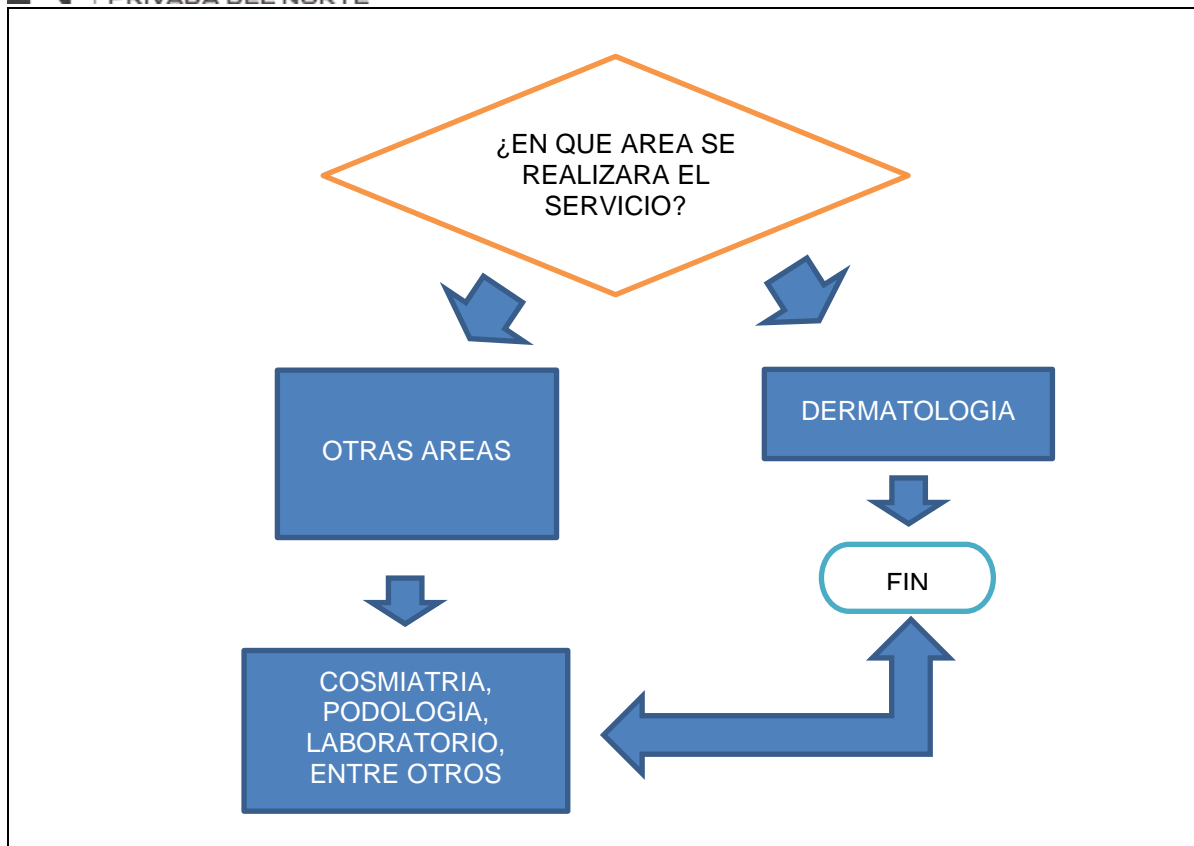


FIGURA 68: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL TIPO DE COSTO

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

TIPO DE COSTO

Para determinar el tipo de costo se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Determinar qué tipo de servicios es el que quiere el cliente, para ello cuando el cliente ingrese a la clínica la recepcionista tiene que atenderlo de manera amable y consultarle si tiene cita.
- Una vez identificado el motivo de visita del cliente, la recepcionista lo orientara para que vaya al área correspondiente.
- Si tiene cita se le sacara la historia clínica para continuar con su tratamiento.
- Si no tiene cita se le creara una historia al paciente y consultara el motivo de su visita, se aprovecha en hacerle una pequeña encuesta. Asimismo se le

agenda su cita y si hay horarios disponibles podría realizarse ese mismo día

el servicio que desee.

9. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA DETERMINACION DEL IMPORTE

(FIGURA 69)

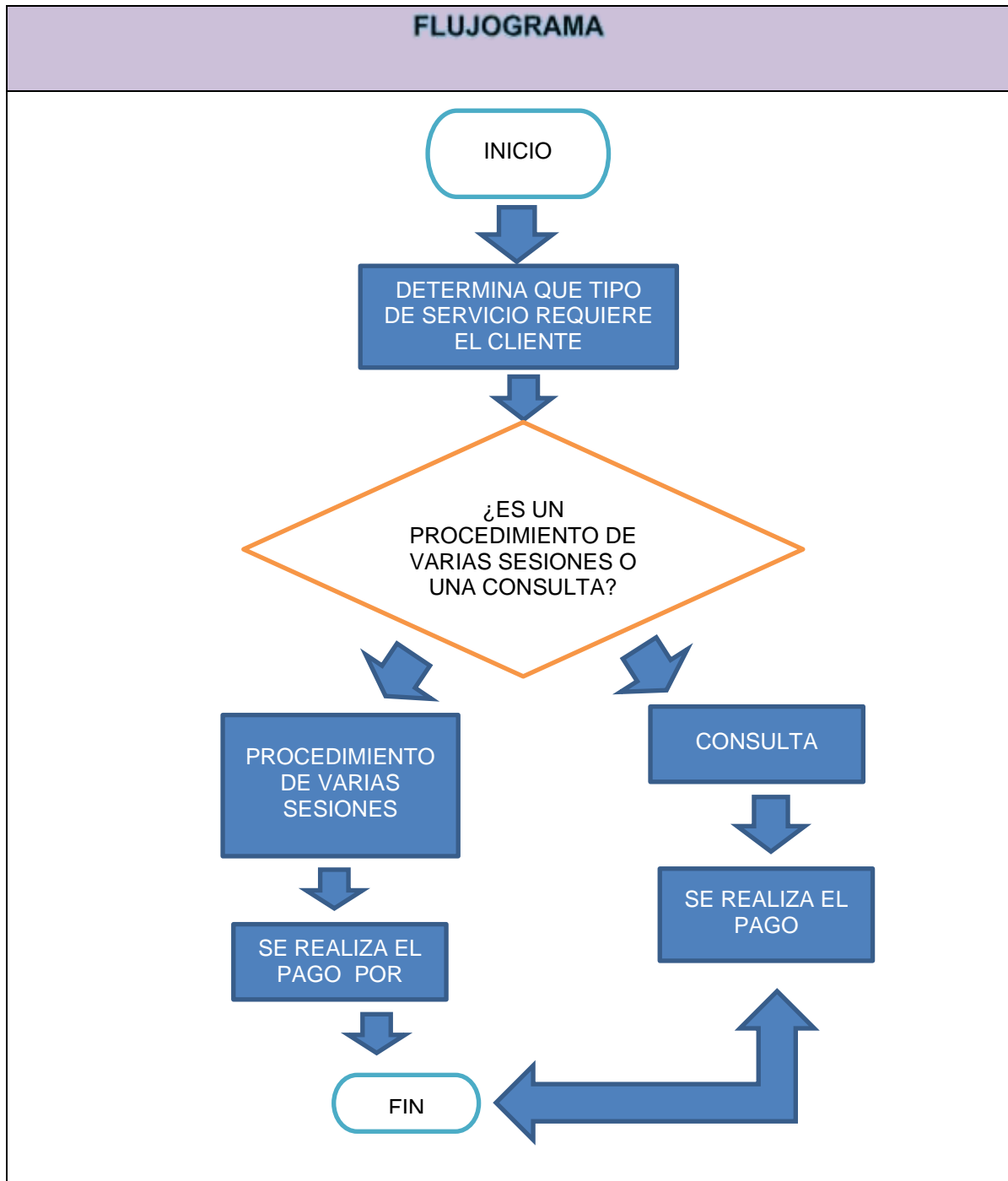


FIGURA 69: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA DETERMINACION DEL IMPORTE

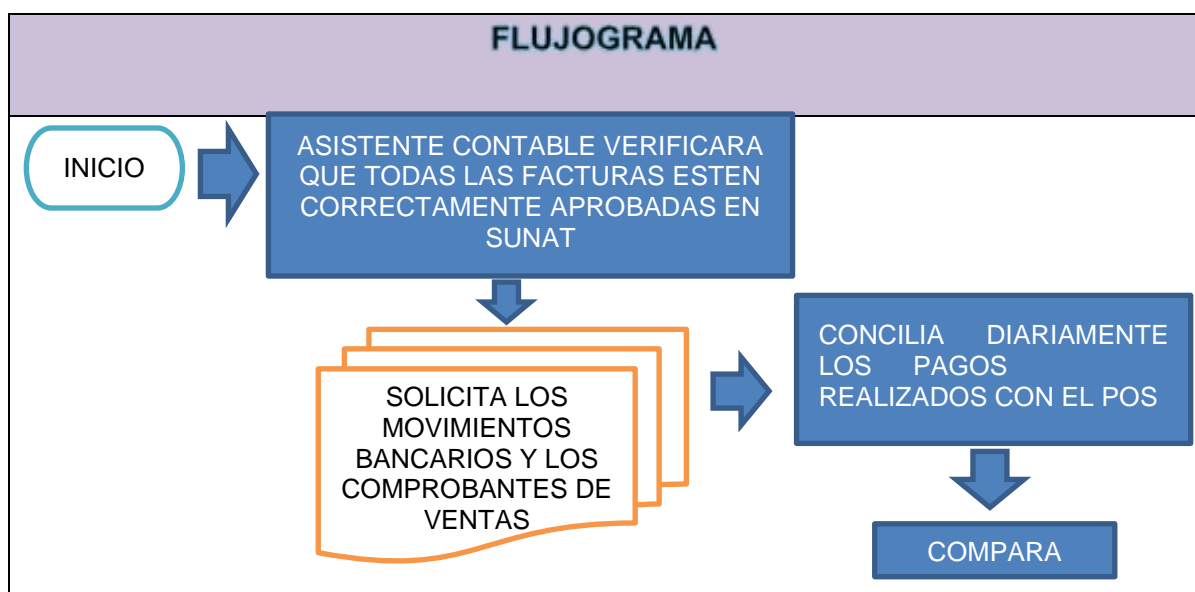
Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

Para el proceso de determinación del importe se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Analizar el servicio que quiere el cliente, para ello cuando el cliente ingrese a la clínica la recepcionista tiene que atenderlo de manera amable y consultarle si tiene cita.
- Una vez identificado el motivo de visita del cliente, la recepcionista lo orientara para que vaya al área correspondiente.
- Una vez que le cliente se encuentre en el área correspondiente, se deberá verificar si se hará un solo servicio.
- Si es un solo servicio, se tiene que determinar si es una curación, tratamiento o procedimiento de cirugía menor

Realizar este tipo de procedimientos ayuda a que la empresa pueda determinar el Es importante no saltarse el último paso ya que esto permitirá que la empresa determine el importe de debe de pagar el cliente.

10. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA CONCILIACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR (FIGURA 70)



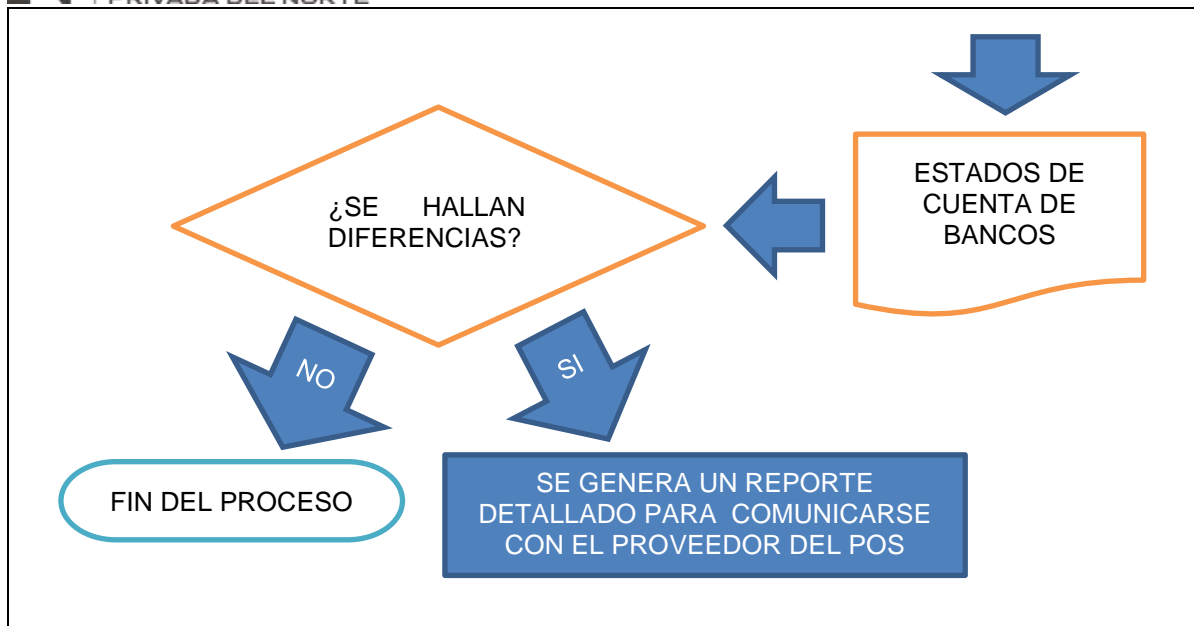


FIGURA 70: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA CONCILIACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

CONCILIACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Para el análisis de la conciliación de las cuentas por cobrar se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- El asistente contable debe verificar que las factura enviadas a SUNAT estén correctamente enviadas y no haya ningún error. Hará esta verificación mediante el clave sol en comprobación de comprobantes electrónicos.
- Solicitará a diario los movimientos bancarios y los comprobantes de ventas.
- Conciliara a diario los pagos realizados con el POS.
- Una vez conciliara comparara con el estado de cuenta que los abonos realizados por los proveedores del POS sean los correctos.
- Si se el asistente contable encuentra diferencias por que el cobro de comisión no es el acordado en el contrato, deberá generar un reporte de

tallado de esas diferencias y contactarse con el proveedor del POS para solucionar el inconveniente.

**11. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL TIPO DE SERVICIO PRESTADO
(FIGURA 71)**

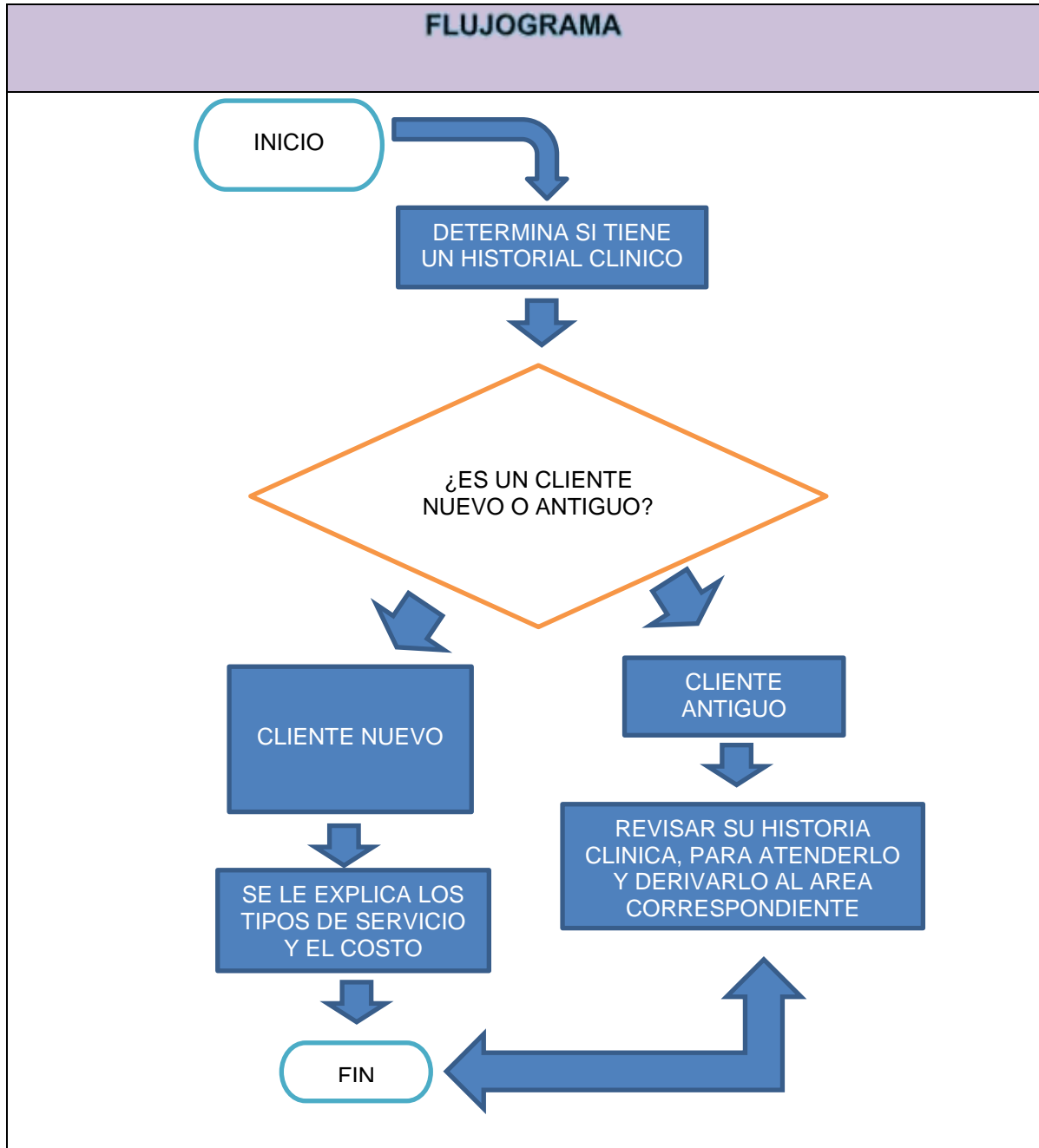


FIGURA 71: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DEL TIPO DE SERVICIO PRESTADO

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

TIPO DE SERVICIO PRESTADO

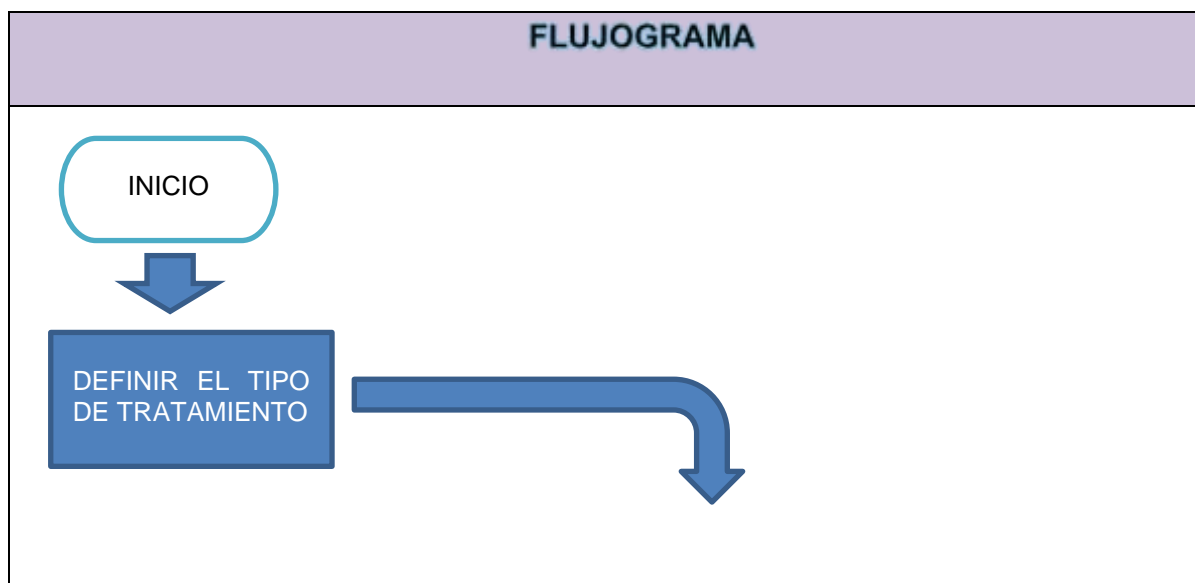
Para determinar el tipo de servicio prestado se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Verificar si el cliente tiene historia clínica, si no tiene historia clínica debe ser un cliente nuevo
- Si es un cliente nuevo se le consultara el motivo de su visita, se aprovecha en hacerle una pequeña encuesta. Asimismo, se le consulta el motivo de su visita para derivarlo al área correspondiente, tan bien se le informa de los servicios disponibles y de las promociones del mes.
- Si el paciente adquiere alguna promoción se le agenda su cita y si hay horarios disponibles podría realizarse ese mismo día el servicio que desee.

La empresa Dermabelle tiene una cartera de servicios que se dividen en las áreas de dermatología, cosmíatria y laboratorio. Siendo el área de dermatología con más demanda.

12. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LOS CLIENTES PARA TRATAMIENTO

(FIGURA 72)



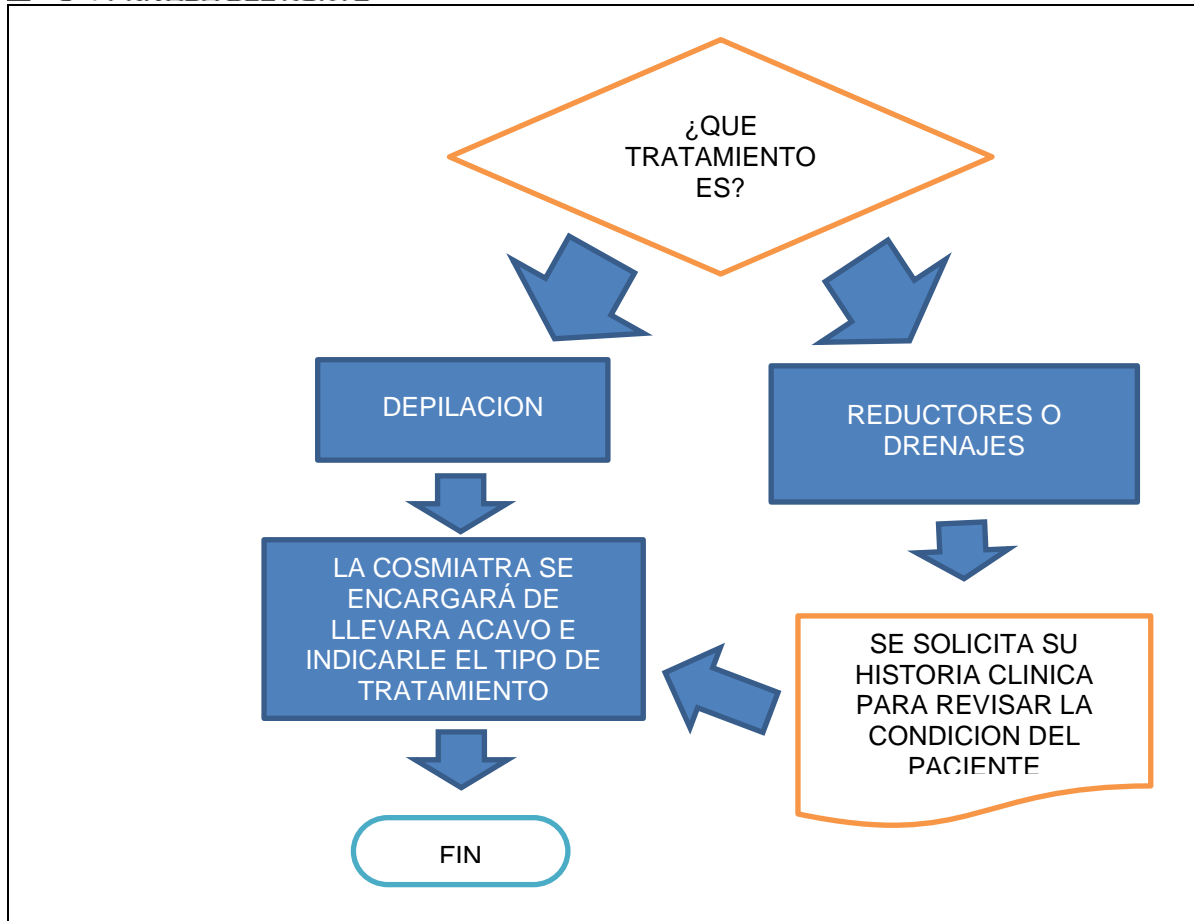


FIGURA 72: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LOS CLIENTES PARA SU TRATAMIENTO

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

CLIENTES PARA TRATAMIENTO

Para determinar los clientes que son para tratamiento se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Revisar su historia clínica y verificar si tiene algún tratamiento en proceso que aún no haya finalizado.
- Una vez identificado si tiene algún tratamiento, ahora se tiene que analizar qué tipo de tratamiento es.
- Si es un tratamiento de depilación, el área de cosmiatria se encargará de llevar a acabó el tratamiento.

- Si es un tratamiento reductor de medidas como la onda que necesita de un drenaje, se solicitara su historia clínica para ver la condición del cliente y ver si se le puede realizar el tratamiento.

13. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LOS CLIENTES PARA CURACION (FIGURA 73)

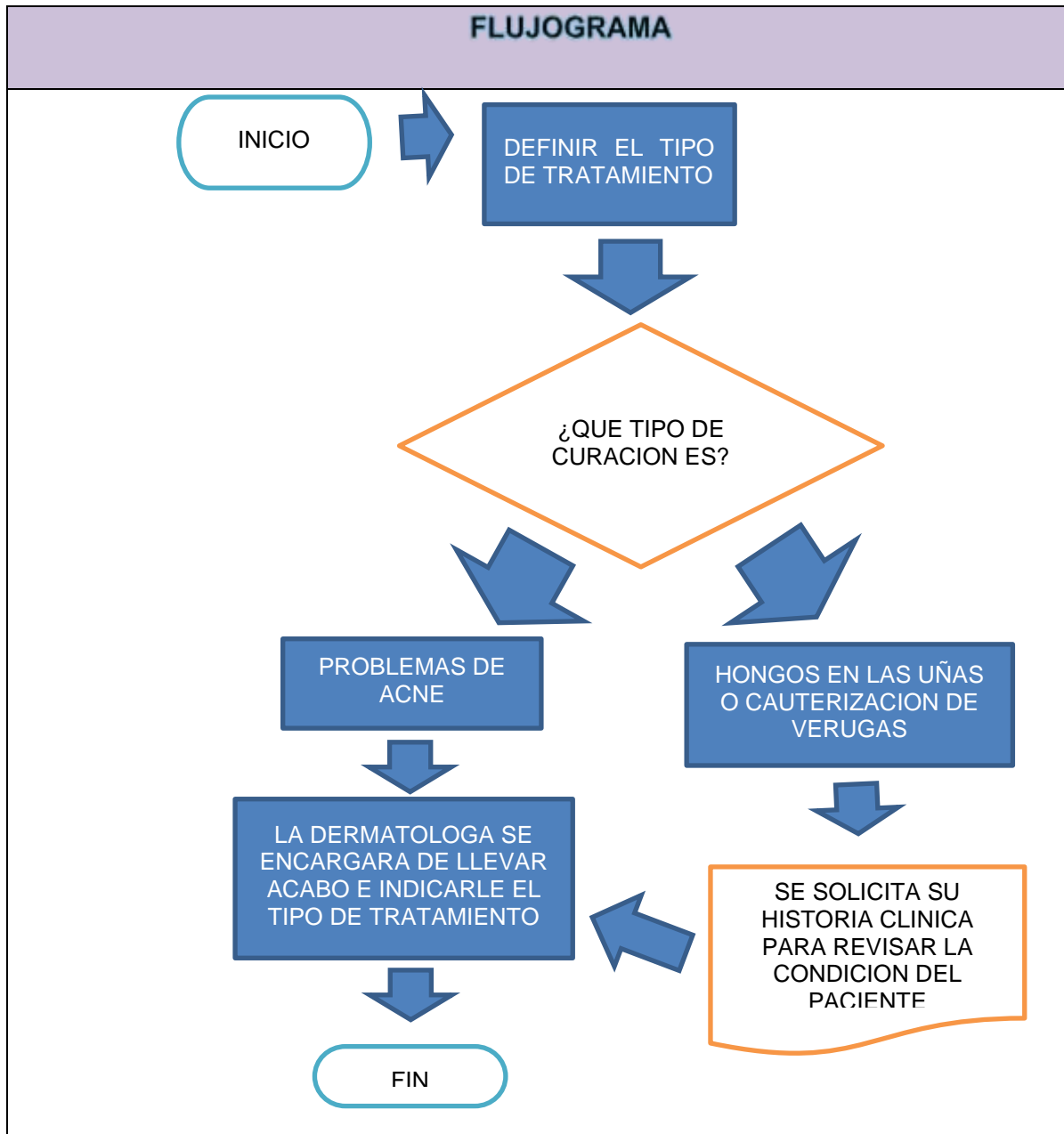


FIGURA 73: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LOS CLIENTES PARA CURACION

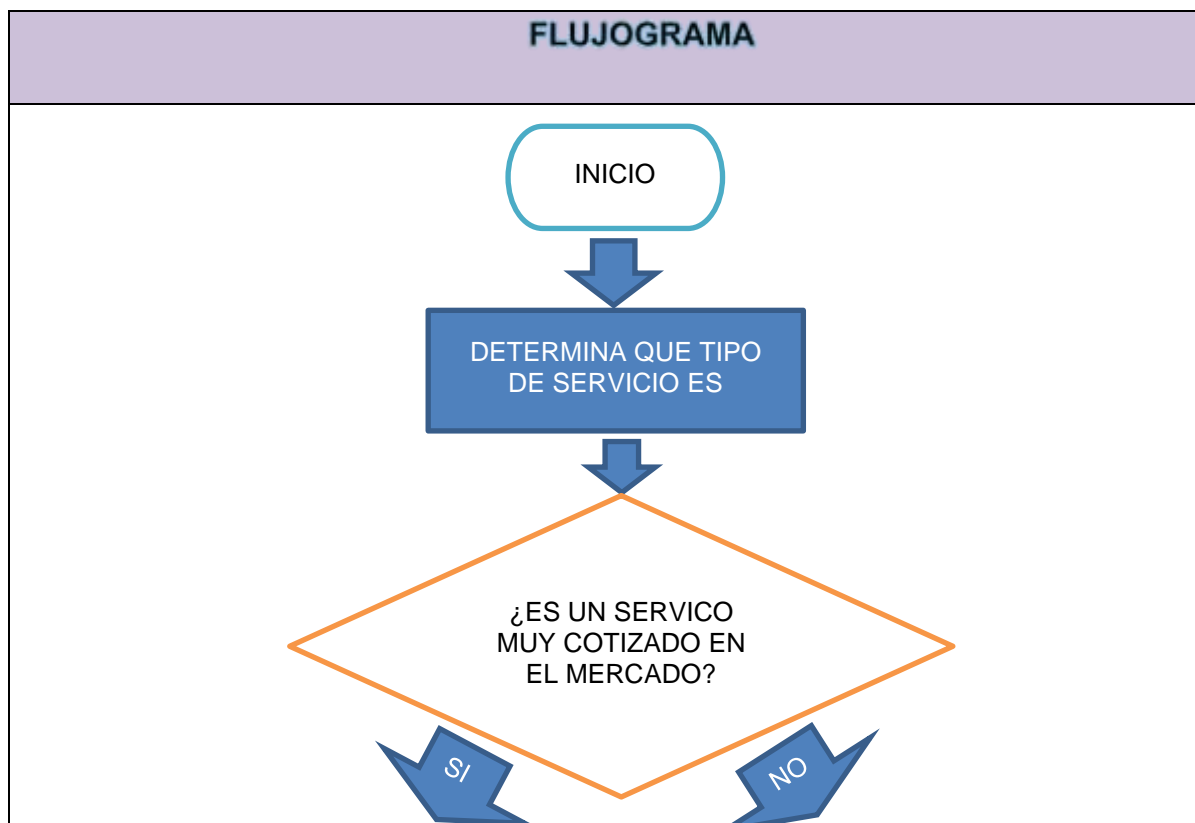
Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

CLIENTES PARA CURACION

Para determinar los clientes que son para curación se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Revisar su historia clínica y verificar si tiene algún tratamiento para curación
- Una vez identificado si tiene algún tratamiento, ahora se tiene que analizar qué tipo de curación es.
- Si es un problema de acné, la dermatóloga se encargará de llevar acabo e indicarle el tipo de tratamiento a seguir, pero si es una curación de hongos en las uñas o cauterización de verrugas se solicitará su historia clínica para ver la condición del cliente y ver si se le puede realizar el tratamiento, porque este tipo de tratamientos son un poco más invasivos.

14. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA (FIGURA 74)



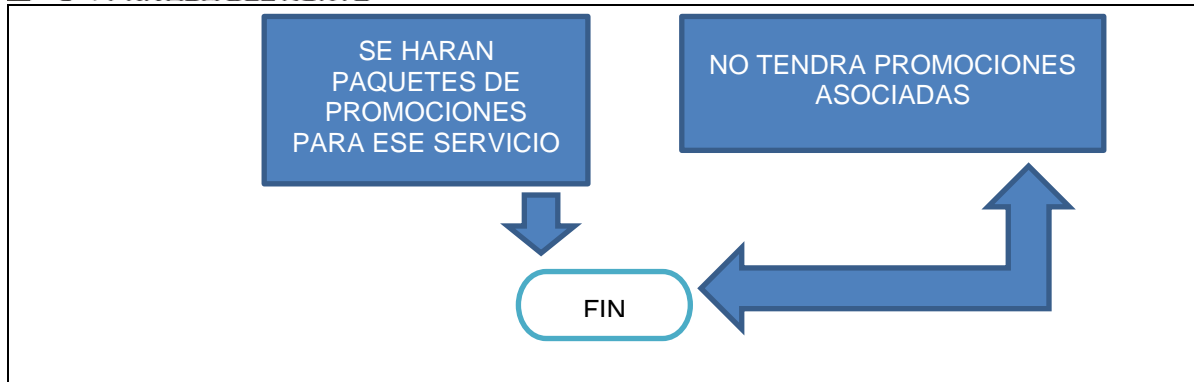


FIGURA 74: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA

Para el proceso de determinación del precio de venta se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Analizar el tipo de servicio que quiere el cliente
- Para determinar el precio de venta se tiene que tomar en cuenta si el servicio tiene mucha demanda en el mercado.
- Si el servicio es muy cotizado el área de márketing se encargara de armar paquetes de promociones con ese servicio y publicarlo en redes para atraer más clientes.
- Si el servicio no es cotizado en el mercado no le harán paquetes de promociones y se cobrar el precio normal.
- Tomar en cuenta la inversión en el personal en capacitaciones, así como los costos directos e indirectos que ese servicio está generando.

De esta manera de determinar un precio de venta rentable para la empresa.

15. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE ACUMULACION DE SERVICIOS

(FIGURA 75)

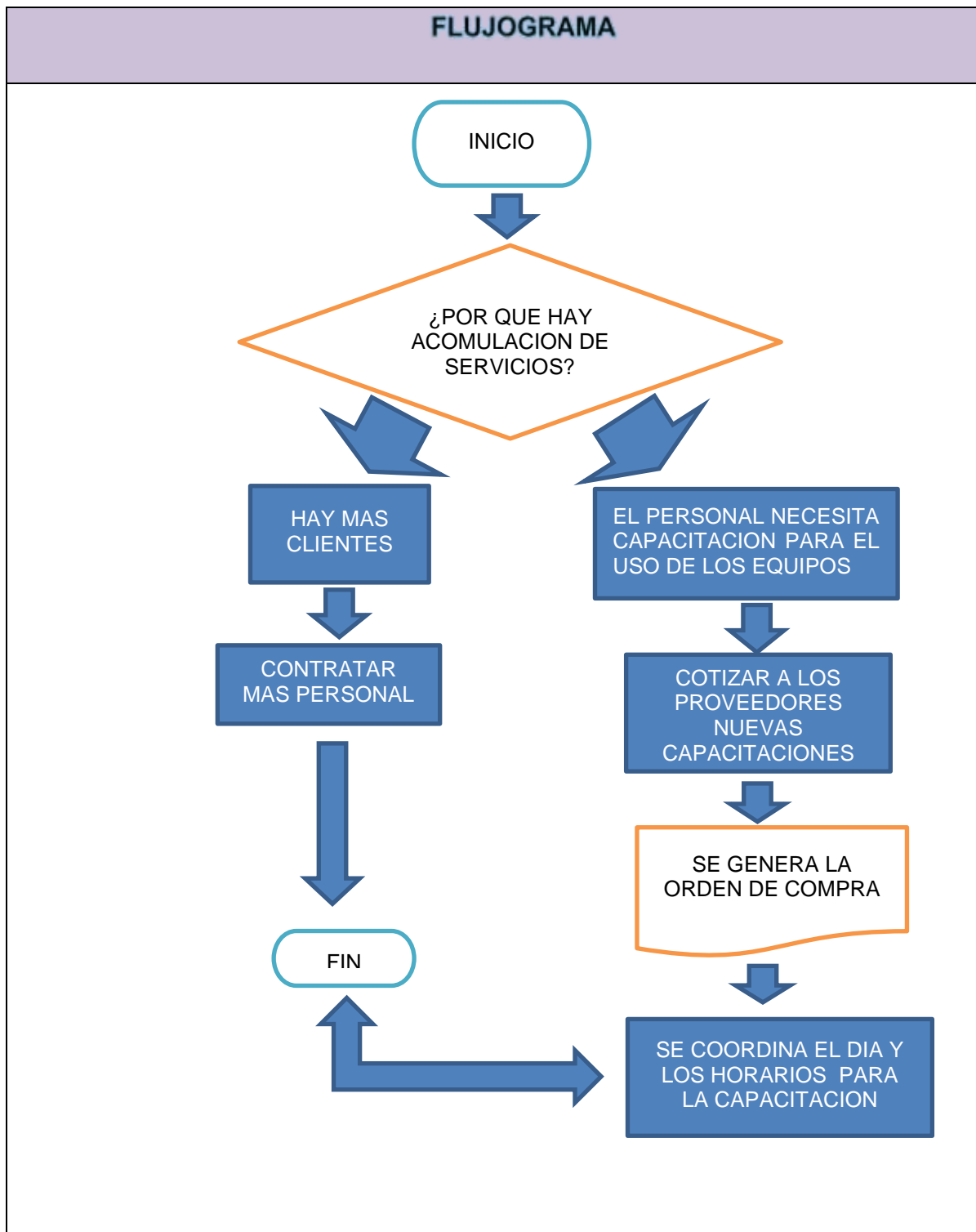


FIGURA 75: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE ACUMULACION DE SERVICIOS

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

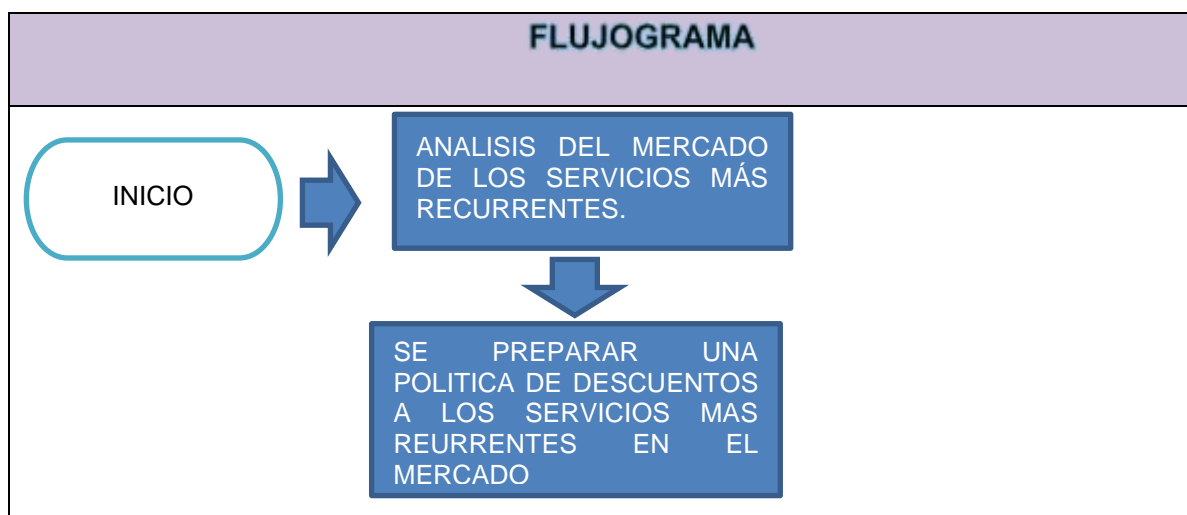
ACUMULACION DE SERVICIOS

Para determinar la acumulación de servicios se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Analizar porque hay acumulación de servicios.
- Una vez determinado el origen de la acumulación de servicios verificar porque está sucediendo eso.
- Si es porque hay un incremento de clientes, se debe de contratar más personal para cubrir la demanda del servicio, pero si es porque el personal se está demorando con cada paciente más de lo que ya está predeterminado, entonces esto solo puede expresar que el personal no está capacitado.
- Cuando acumulación de servicio es por el personal, se debe a analizar por qué el personal está demorándose más de lo normal con el cliente, si es porque no sabe usar los equipos se deberá cotizar proveedores para la capacitación del uso de esos equipos.

Este proceso ayudara a detectar un punto débil para reforzar y así no tener un desorden o retrasos en las citas con sus pacientes.

16. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA POLITICA DE DESCUENTOS (FIGURA 76)



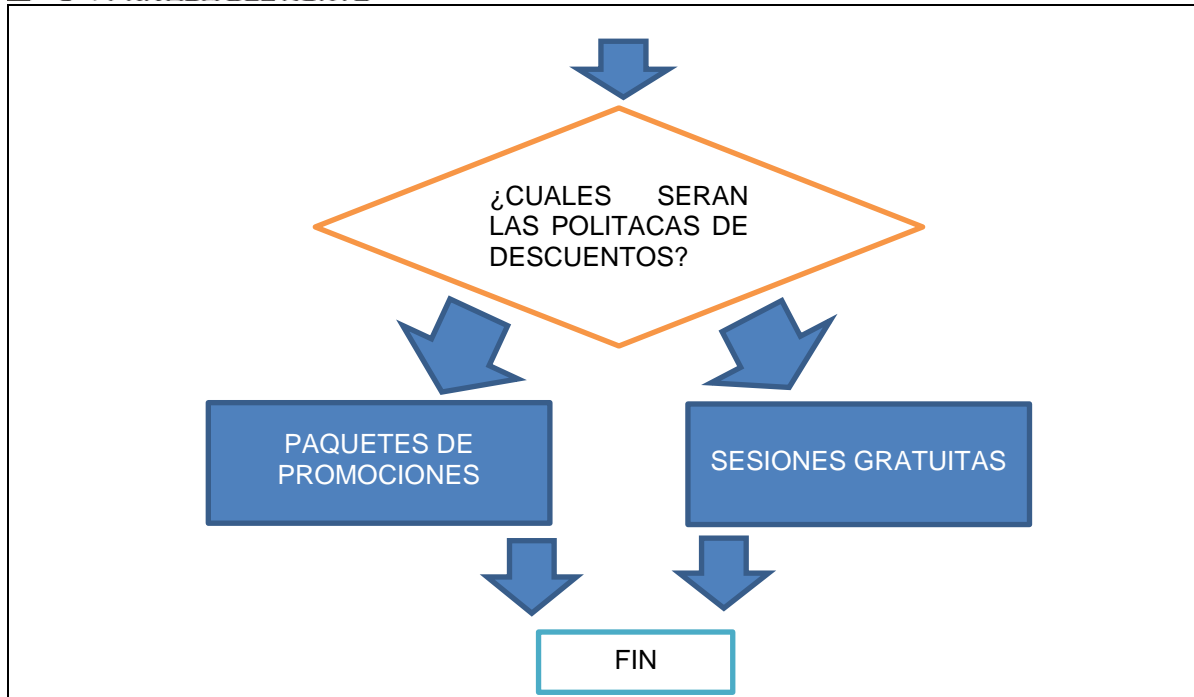


FIGURA 76: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE LA POLITICA DE DESCUENTOS

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

POLITICA DE DESCUENTOS

Para determinar la política de descuentos se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

Proceso de determinación del precio de venta se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Analizar qué tipos de servicios son los más cotizados en el mercado.
- Si el servicio es muy cotizado el área de marketing se encargara de armar paquetes de promociones o sesiones gratuitas con ese servicio y publicarlo en redes para atraer más clientes.
- Si el servicio no es cotizado en el mercado se le harán paquetes de promociones siempre y cuando el paciente sea un cliente antiguo si es un paciente nuevo se le cobrar el precio normal.

17. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE CONTROL DEL IMPORTE A COBRAR

(FIGURA 77)

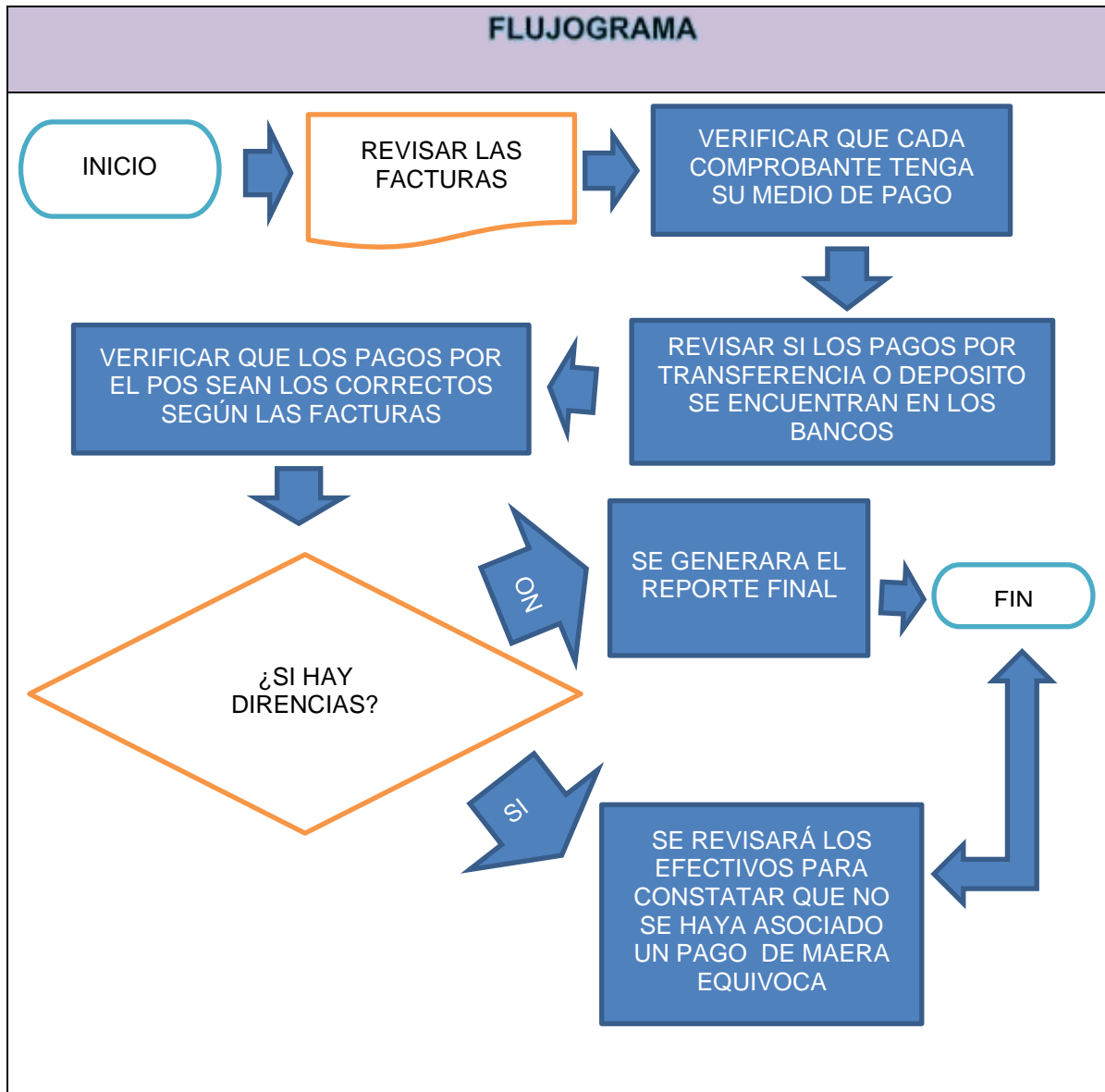


FIGURA 77: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE CONTROL DEL IMPORTE A COBRAR

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

CONTROL DEL IMPORTE A COBRAR

Para determinar el control de importe a cobrar se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- Paso 1 verificar que el comprobante de pago este correctamente emitido (factura, boleta)

- Paso 2 verificar que el comprobante tenga su medio de pago,
- Paso 3 revisa porque medio se realizó el pago (POS, transferencia, depósito)

Si el pago fue realizado con transferencia o depósito se tiene que verificar que haya ingresado a las cuentas y si fue pago con POS, verificar que el pago concuerde con el monto del comprobante de pago. Cuando se hallen diferencia se deberá generar un reporte para compararlo para constatar que nos haya asociado ningún pago de POS, transferencia o deposito con un efectivo.

18. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE REGISTRO CONTABLE (FIGURA 78)

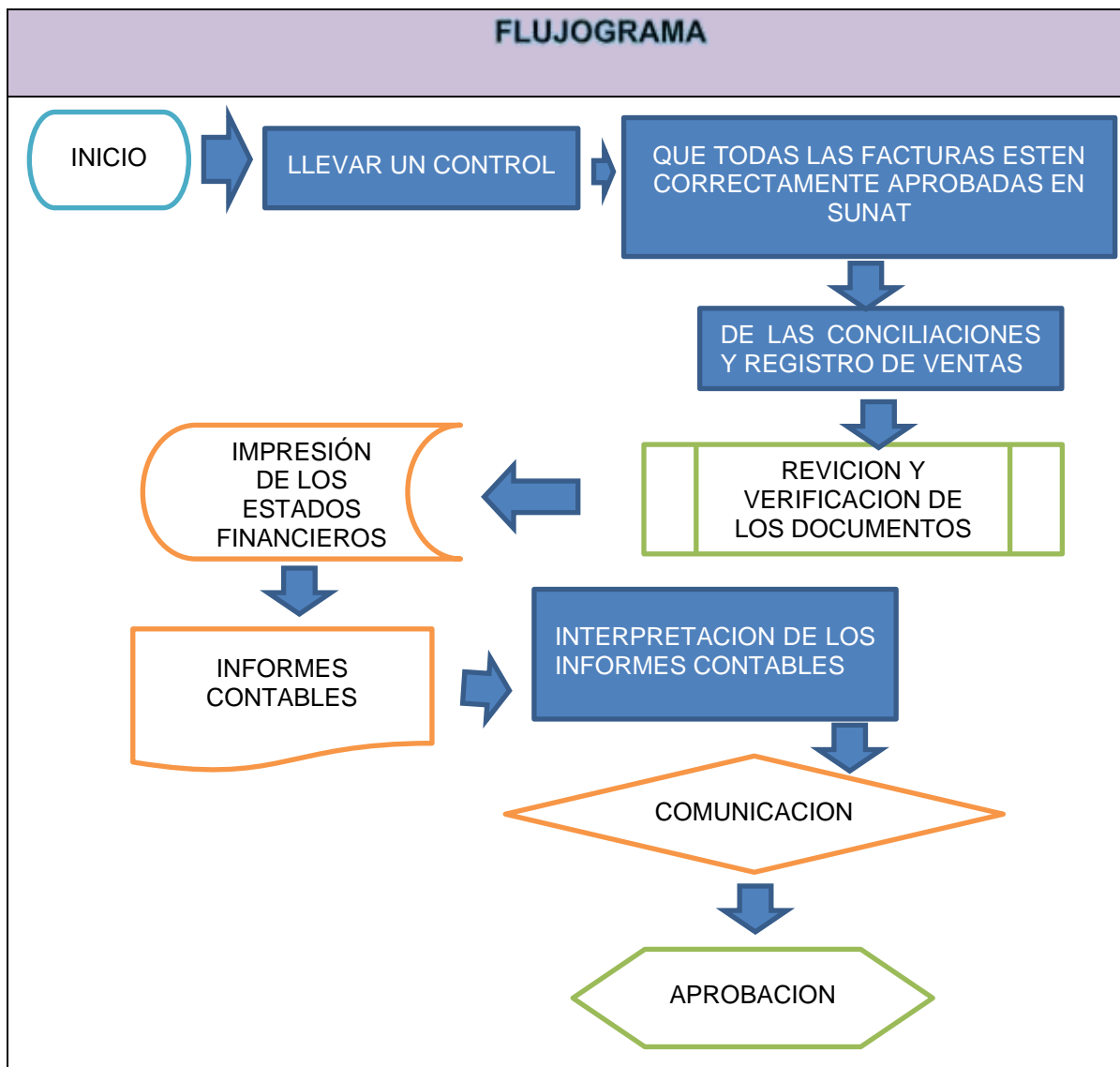


FIGURA 78: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE REGISTRO CONTABLE

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

Para el registro contable se deberá tener en cuenta las siguientes indicaciones:

- El asistente contable debe de llevar un control de las facturas, boletas.
- verificar que las factura enviadas a SUNAT estén correctamente enviadas y no haya ningún error. Hará esta verificación mediante el clave sol en comprobación de comprobantes electrónicos. Así como el control de las conciliaciones y registro de ventas.
- Debe de imprimir los estados de cuenta y archivarlos en el file correspondiente
- Realizar un informe contable de las conciliaciones bancarias, pre-liquidación de impuestos, registros de compras y ventas, etc.
- Realizar la interpretación de del informe contable a la gerencia.
- Se comunica a gerencia del estado de las conciliaciones dentro de la interpretación,
- Si no hay ninguna observación se guardara el informe como archivo final aprobado.

19. APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE EMISION DE COMPROBANTE DE PAGO

(FIGURA 79)

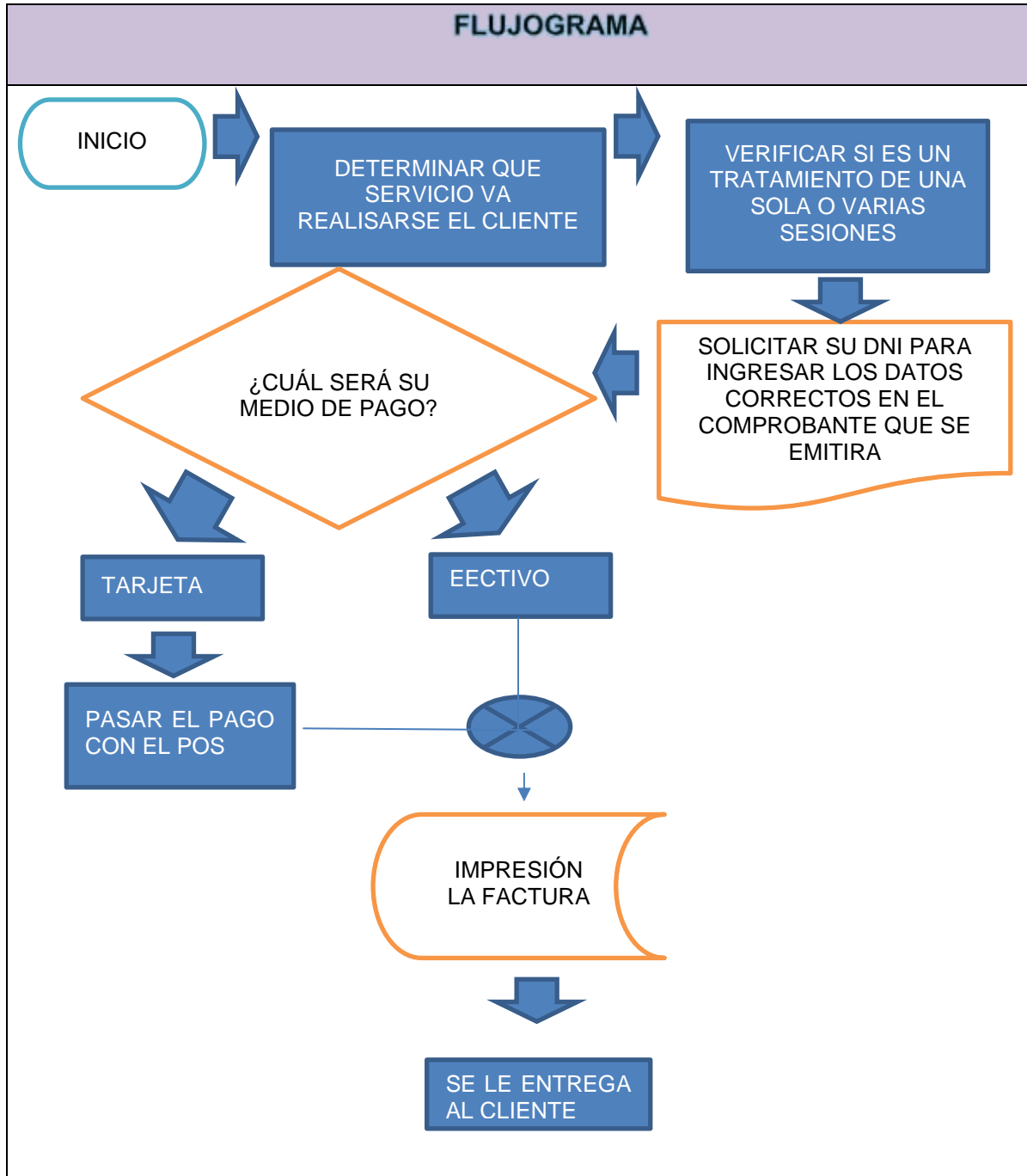


FIGURA 79: APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE EMISION DE COMPROBANTE DE PAGO

Fuente: Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

EMISION DE COMPROBANTE DE PAGO

Para la emisión de comprobante de pago electrónico se debe de tomar en cuenta los siguientes procesos:

- Verificar que tipo de servicio va a realizarse el cliente.
- Analizar si el servicio que requiere el cliente es una sola sesión o si son varias sesiones, si es un solo servicio o varios, también tomar en cuenta si tiene receta para la compra de algún producto en farmacia.
- Solicitar su DNI para ingresar los datos correctos en el comprobante que se emitirá
- Determinar el medio de pago.
- Si es efectivo se le imprime su comprobante de pago y finaliza el proceso, pero si el cliente paga con tarjeta se hará el uso del POS, en este caso se le dará una copia del pago más la impresión de su comprobante emitido por el servicio que se realizó.

Después de haber pasado todos los procesos determiné, que es importante la necesidad de realizar el cruce de información de las cuentas por cobrar con los depósitos bancarios y del POS ya que evita el desorden y los futuros inconvenientes, por eso recomendé a los doctores hacer una conciliación para verificar las comisiones que cada uno de los proveedores (Niubiz e Izipay) nos cobran según contrato.

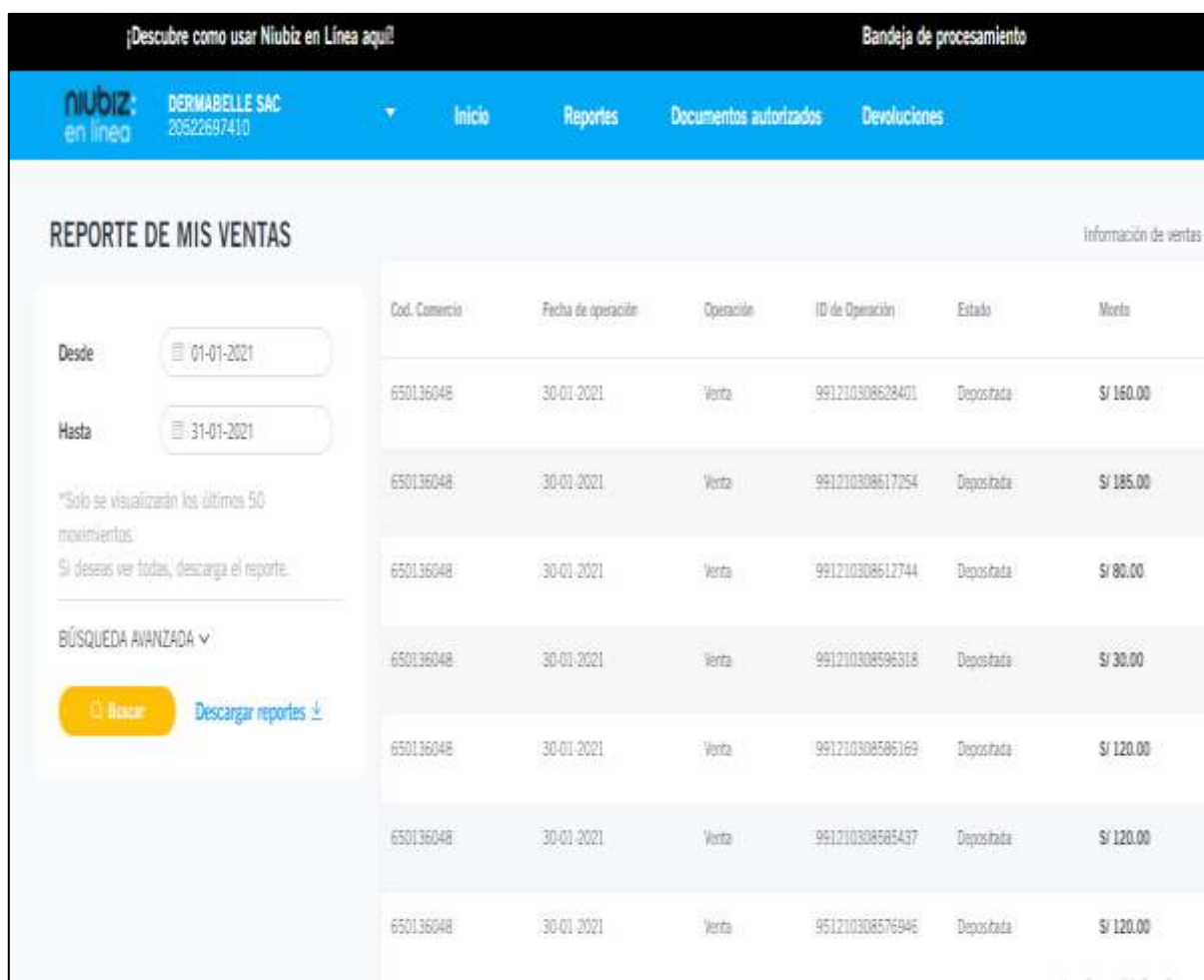
Es así que elabore formatos con fórmulas, para poder conciliar el POS y los bancos, indicando a gerencia y al contador que mediante este sistema se podía conciliar las cuentas cobrar con el POS de cada proveedor.

CAPÍTULO 4. RESULTADOS

En este capítulo explicare lo que se realiza y las observaciones más comunes que encuentro de lunes a viernes en el área de conciliaciones bancarias y del POS.

4.1. CONCILIACION DEL PAGO POR POS

Ingreso a la plataforma de Niubiz y visualizo los pagos realizados y las cotejo con cada comprobante.



Cod. Comercio	Fecha de operación	Operación	ID de Operación	Estado	Monto
650136048	30-01-2021	Venta	991210308628401	Depositada	\$/ 160.00
650136048	30-01-2021	Venta	991210308617254	Depositada	\$/ 185.00
650136048	30-01-2021	Venta	991210308612744	Depositada	\$/ 80.00
650136048	30-01-2021	Venta	991210308696318	Depositada	\$/ 30.00
650136048	30-01-2021	Venta	991210308686169	Depositada	\$/ 120.00
650136048	30-01-2021	Venta	991210308685437	Depositada	\$/ 120.00
650136048	30-01-2021	Venta	951210308576946	Depositada	\$/ 120.00

FIGURA 80: PORTAL DE DERMABELLE EN LA PLATAFORMA DE NIUBIZ

Fuente: Pagina Web Niubiz <https://www.niubizenlinea.com.pe/> Autor: Elaboración propia

650136048	30-01-2021	Venta	991210308586169	Depositada	S/ 120.00
650136048	30-01-2021	Venta	991210308585437	Depositada	S/ 120.00
650136048	30-01-2021	Venta	951210308576946	Depositada	S/ 120.00

UNA SOLA BOLETA

8003	3029	77146314	MARTEL QUISPE BRIGGITE	FARMACIA - T1800	CETHAPHIL DERMACONTROL ESPUMA, DELIVE S/.	101.69	18.31	120.00
------	------	----------	------------------------	------------------	---	--------	-------	--------

FIGURA 81: EVIDENCIAS DEL PAGO TRIPLE DE UNA VENTA

Fuente: Área Contable Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

4.1.1. PRIMERA OBSERVACION

En la figura 75 se visualiza las transacciones de Dermabelle S.A.C en la plataforma de Niubiz y en la figura 81 se observa que el asistente de facturación cobro 3 veces el mismo monto al cliente una vez identificado el problema, escribo un correo para que el área de facturación se comuniquen con el cliente y se haga la devolución del dinero en cuanto a la comisión que le proveedor de todas maneras nos va a cobrar va a ser asumido por el trabajador que cometió esa equivocación. Cabe resaltar que a pesar que cobraron 3 veces el mismo monto solo hicieron una boleta

4.1.2. SEGUNDA OBSERVACION

En el reporte de Niubiz se puede visualizar que el cliente pago, pero a los minutos pidió la anulación de su pago por que ya no quería el producto, sin embargo, la boleta no está anulada ni tienen una nota de crédito.

AUTORIZACIÓN	CÓDIGO	NOMBRE COMERCIAL	DC	FECHA Y HORA DE TRANSACCIÓN	FECHA PROCESO	TIPO DE OPERACIÓN	BANCO CON EL QUE SE PAGO EL SERVICIO	TARJETA	ORIGEN TARJETA	TIPO TARJETA	TIPO CAPTURA	MONEDA	SERIE Y NUMERO DE COMPROBANTE	IMPORTE FACTURADO	EFFECTIVO	IMPORTE DE TRANSACCIÓN
658768	650136189	IMABELLE	No	06/01/2021 12:56:24	06/01/2021	Venta	BNAC	21410*****201	Nacional	Débito	CHIP	Soles	B003-3027	399.00	0.00	399.00
261150	650136189	IMABELLE	No	06/01/2021 01:05	06/01/2021	Venta	IBK	21410*****201	Nacional	Débito	CHIP	Soles	B003-3027	-399.00	0.00	-399.00

DEVOLUCION

FIGURA 82: DETALLE DEL PAGO Y ANULACION DE UNA TRANSACCION

Fuente: Área Contable Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

07/01/2021 17:06	07	NC	B003	19	40962671	RAMIREZ JULCA LISETTE CAROLINA	FARMACIA - T1800	DISCOLORATION DEFENSE	S/.	-338.14	-60.86	-399.00	EIE
06/01/2021 12:56	03	BV	B003	3046	40962671	RAMIREZ JULCA LISETTE CAROLINA	FARMACIA - T1800	DISCOLORATION DEFENSE	S/.	338.14	60.86	399.00	EIE

NOTA DE CREDITO

FIGURA 83: SOLUCION DE LA SEGUNDA OBSERVACION ENCONTRADA

Fuente: Área Contable Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

En la figura 83 se visualiza como se efectúa la transacción de pago y anulación de una venta por el POS, en la figura 78 se observa el procedimiento realizado, que fue escribir un correo al área de facturación, para que realicen la nota de crédito de esa boleta.

4.1.3. TERCERA OBSERVACION

Conciliando los pagos por la plataforma y con el ticket de pago que tiene la boleta el monto que pago el cliente no concuerda con el monto de la boleta.

Cód. Comercio	Fecha y Hora de Operación	Fecha de Depósito	Tip de Operación	Importe de Operación	Comisión Total	IGV	Suma Depositada
650136048	04-01-2021 16:22:41	06-01-2021	Ventas	S/ 180.00	S/ 5.38	S/ 0.45	S/ 174.17

EL MONTO PAGADO ES
MAYOR AL DE LA BOLETA

FIGURA 84: EVIDENCIA DE LA TERCERA OBSERVACIÓN

Fuente: Área Contable Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

Fecha	Tabl año	Tip o	Serie	Num ero	DNI / RUC	Nombres Y Apellidos / Razon Social	Area	Concepto del comprobante de pago	M	Base	Igv	Total	TIC	Estad
04/01/2021 17:18	03	BV	8003	3023	74744163	RAMOS ZAMORA RUBI LUZ MELANIE	FARMACIA - T1800	LOCERYL LACA PARA UNAS 5% LACA	S/.	135.59	24.41	160.00		EJB

EL MONTO DE LA BOLETA ES
MENOR AL DEL PAGO

FIGURA 85: DETALLE DE LA PRIMERA BOLETA

Fuente: Área Contable Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

Fecha	Tabl a No	Tip o	Serie	Num ero	DNI / RUC	Nombres Y Apellidos / Razon Social	Area	Concepto del comprobante de pago	M	Base	Igv	Total
04/01/2021 17:18	03	BV	B003	3023	74744163	RAMOS ZAMORA RUBI LUZ MELANIE	FARMACIA - T1800	LOCERYL LACA PARA UÑAS 5% LACA	S/.	135.59	24.41	160.00
05/01/2021 17:18	03	BV	B003	3027	74744163	RAMOS ZAMORA RUBI LUZ MELANIE	FARMACIA - T1800	LOCERYL LACA PARA UÑAS 5% LACA	S/.	16.95	3.05	20.00

SE REALIZO OTRA BOLETA POR
EL MONTO DE LA DIFERENCIA.

FIGURA 86: SOLUCION DE LA TERCERA OBSERVACION

Fuente: Área Contable Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

En la figura 84 se observa el pago realizado y en la figura 85 se visualiza el detalle de la boleta emitida por el área de facturación, en este caso el área de facturación tendrá que comunicarse con el cliente para hacer la devolución de la diferencia si es que se le hubiese cobrado más, pero si la boleta es el problema se le tendrá que hacer otra boleta por la diferencia que serían 20 soles. En la figura 86 se visualiza que se hizo la boleta por la diferencia ya que la boleta no se hizo por el monto completo.

4.1.4. CUARTA OBSERVACION

En esta observación pude visualizar al hacer la conciliación que hay un pago de POS que no tiene ninguna boleta relacionada.

650135048	04/01/2021 16:54:45	05/01/2021	Ventas	S/ 250.00	S/ 0.63	S/ 0.61	S/ 240.76
-----------	---------------------	------------	--------	-----------	---------	---------	-----------

PAGO QUE NO TIENE BOLETA
RELACIONADA

FIGURA 87: EVIDENCIA DEL PAGO NO BOLETEADO

Fuente: Área Contable Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

En la figura 87 se puede visualizar el pago efectuado por una venta el cual no está boleteado, en este caso lo que el área de facturación tendrá que hacer es emitir la factura correspondiente y adjuntarla con su pago.

Fecha	Tabla	Tip	Serie	Numero	DNI / RUC	Nombres Y Apellidos / Razon Social	Area	Concepto del comprobante de pago	M	Base	Igv	Total
08/01/2021 12:12	03	BV	B001	6026	73641608	CACHATA ESPINOZA IRENE PALOMA	COSMIATRIA - T18	HYDRAFACIAL	S/.	211.86	38.14	250.00

SE EMITE LA BOLETA

FIGURA 88: SOLUCION DE LA CUARTA OBSERVACION

Fuente: Área Contable Dermabelle S.A.C Autor: Elaboración propia

En la figura 88 se observa el detalle de la solución que se le dio al pago que no estaba boleteado, en este caso se regularizó emitiendo su comprobante correspondiente.

Al hacer todos estos procesos se puede solucionar cualquier observación a tiempo y dentro de su mismo mes, es por eso que siempre se necesitan las conciliaciones del POS y los bancos para un mejor control porque de esta manera se puede descubrir y corregir los errores que se vayan generando, además hacer una conciliación mejora el orden y una mejor contabilidad esto ayudara a la empresa a tomar mejores decisiones ya que cuanto más orden, más reales son los reportes que se arman.

CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES

- A. La conciliación del POS y bancaria en Dermabelle S.A.C es una importante herramienta de control, ya que podemos comparar los registros contables de las cuentas por cobrar con los movimientos realizados en el POS y sus cuentas bancarias. Así de esta manera podemos descubrir y corregir ciertos errores observados en la contabilidad.
- B. Selección del proveedor de equipo del POS es realmente importante ya que esto permitirá que la empresa maneje una mejor propuesta de contratos, permitiendo que el proveedor le de tasas de comisiones especiales.
- C. La determinación de necesidades según tipo de clientes es el proceso en el que se tiene que definir, detectar o reunir las necesidades que el cliente tiene, porque de esta manera la empresa podrá satisfacer al cliente de manera más completa.
- D. Los criterios para la selección del proveedor son una etapa muy importante al inicio de actividades ya que si se maneja un criterio para la selección se podrá obtener un mejor servicio del proveedor.
- E. El cálculo para pago de comisiones por uso del equipo, es un procedimiento de suma concentración ya que el cálculo de la comisión determinara si es los proveedores del POS están reteniendo el monto correcto.
- F. Para el factor del cálculo de las comisiones del POS, se debe de entender que cuales son los porcentajes del contrato que se firmó ya que esto podría afectar las ganancias totales de la empresa en el caso de que no se use los factores correctos.
- G. La frecuencia del uso del equipo dependerá si es que los pagos son tarjetas para ello es importante que el personal sepa manejar bien los equipos del POS.

- H. Los costos por el mantenimiento del software son costos directos de mantenimiento y reparación que permitirán que el equipo resuelva una falla eléctrica o técnica.
- I. Tipo de costo del servicio dependerá de la necesidad del cliente y del área de servicio.
- J. La determinación de precio va a ser depende que tipo de servicio quiere realizarse, ya sea un curación o tratamiento.
- K. Por medio de la conciliación del POS y los bancos podemos verificar cuanto efectivo ingreso a la empresa, porque dinero siempre será una parte delicada de los activos de Dermabelle S.A.C y desentenderse de este tema sería un peligro ya que eso le podría causar pérdidas y estas a su vez daños económicos a la empresa.
- L. La conciliación bancaria dentro de Dermabelle S.A.C es muy importante porque permite comprender en mayor detalle el avance y estado de los costos e ingresos, lo cual permitirá tomar decisiones oportunas a favor de la empresa.
- M. El tipo de servicio prestado, dependerá de la necesidad del cliente, ya que es la obligación de la empresa hacer que el cliente sea atendido sin importar que predomine el factor material o intelectual.
- N. Lo clientes para tratamientos la empresa tiene que cubrir esas necesidades y percepciones del cliente, para que de esta manera se logre que el cliente sienta que le interesas y quieres ayudarle.
- O. Clientes para curación, al tratar de manera eficiente al paciente para curaciones es una manera de fidelizarlos ya que es su salud la que les interesa.

- P. Determinación del precio de venta es determinar el costo de los productos o servicios que la empresa tendrá para que el consumidor siempre venga a realizarse los servicios.
- Q. La acumulación de servicios puede ser beneficioso o la vez mala ya que va a depender si es por que aumentaron los clientes o es que hay una mala organización cuando se atienden a los pacientes.
- R. La política de descuentos en la empresa es muy necesario porque es una manera de fidelizar al cliente antiguo y también de atraer nuevos clientes.
- S. El control de importe a cobrar es muy importante porque al hacer este tipo de controles se evitaban futuros errores a la hora emitir los comprobantes.
- T. Los registros contables en la empresa Dermabelle S.A.C, son una parte fundamental para que la empresa funcione de manera activa y bien.
- U. La emisión de comprobantes de pago se realiza mediante el sistema OSSAB, es un sistema tercerizado por ende siempre estoy enviado por resúmenes de los comprobantes a SUNAT.
- V. Considero que la formación académica y experiencia laboral de las personas encargada de las conciliaciones bancarias es fundamental para que el procedimiento cumpla el objetivo.
- W. Finalmente concluyo, que hacer uso de los formatos en fórmulas como el sistema que maneja la empresa permitirá que la empresa lleve a cabo las conciliaciones bancarias del POS y los bancos ya que es de mucha ayuda, debida a la cantidad de operaciones que se manejan de forma diaria, esto permite llevar un adecuado control, orden y realizar la conciliación de manera rápida y oportuna para poder brindar la información necesaria a las áreas respectivas en el caso que sea solicitado y necesario.

- X. Mediante las conciliaciones bancarias se puede brindar información de los saldos bancarios en tiempo real, lo que permitirá medir si la empresa cuenta con recursos suficientes para afrontar el pago de sus obligaciones con los proveedores.

CAPÍTULO 6. RECOMENDACIONES

- a) Al personal encargado de asistir el día sábado, realizar el envío de las facturas a SUNAT para que esto no genere ningún inconveniente a la hora de realizar las conciliaciones.
- b) Como se sabe el efectivo es el activo más delicado de la empresa es por ello que al personal a su cargo de este, debe estar consciente de la importancia del control y la responsabilidad que tiene y así mismo una vez que se envíe el reporte de los efectivos este debería de abonarse la cuenta de la empresa.
- c) La selección del proveedor de equipo del POS es realmente importante por eso recomiendo que se siga haciendo este procedimiento cada vez que se desee cambiar de proveedor.
- d) La determinación de necesidades según tipo de clientes es el proceso en el que se tiene que definir las necesidades que el cliente por eso recomiendo que se debe de hacer una encuesta a cada cliente nuevo y cada cierto tiempo a los clientes antiguos
- e) En los criterios para la selección del proveedor, se podría proponer agregar el criterio de que haya capacitaciones al personal en horarios flexibles.
- f) El cálculo para pago de comisiones por uso del equipo, en este caso recomiendo el uso de formatos en macro esto permitirá una mejor solución.
- g) Para el factor del cálculo de las comisiones del POS, recomiendo que la empresa de manera periódica se comuniquen con el asesor del proveedor de POS, para saber si hay alguna oferta o descuento para empresa.
- h) En cuanto a la frecuencia del uso del equipo, recomendaría que la empresa cree descuentos para los pagos en efectivo, de esta manera la empresa tendrá menos pagos con POS y pagara menos comisiones.

- i) Los costos por el mantenimiento del software son costos directos de mantenimiento y reparación pero para la empresa no tienen costo por el tipo de contrato que tenemos, pero siempre es bueno revisar y llamar para saber si el contrato no ha variado.
- j) Tipo de costo del servicio dependerá de la necesidad del cliente y del área de servicio por eso es bueno que la empresa siempre de un buen aspecto en cuanto al área donde se realizara el servicio y el trato al cliente.
- k) La determinación de precio va a ser depende que tipo de servicio quiere realizarse, es por eso que la empresa tiene que tener siempre variedades de servicios.
- l) El tipo de servicio prestado en este proceso es importante que el personal este bien capacitado porque de esta manera podrá explicar al paciente en que contra el servicio que se está realizando
- m) Lo clientes para tratamientos, recomiendo a la doctora que cada vez que atiende un paciente para tratamientos largos le haga descuento en sus pagos de esta manera fideliza al cliente.
- n) A los clientes para curación, se le debería de dar como regalo algunas muestras médicas, para que así se anime a comprar en farmacia en su próxima visita.
- o) Determinación del precio de venta es bueno que la empresa siempre haga un estudio de mercado de los servicios con más demanda debido a ello. La empresa hará descuento o reducirá precios
- p) La acumulación de servicios puede ser beneficioso o la vez mala por eso recomiendo que se debe se capacitar bien al personal para que no demore con

los pacientes y si hubiese incremento de pacientes lo ideal sería contratar un nuevo personal de apoyo.

- q) En la política de descuentos en la empresa es necesario que la empresa siempre tenga descuento u ofertas, para así atraer a nuevos pacientes.
- r) En el control de importe a cobrar recomiendo que el personal de facturación revise el comprobante que emitió antes de entrégaselo al cliente
- s) En los registros contables en la empresa Dermabelle S.A.C, es recomendable que la empresa compre un sistema integrado donde se puede también llevar la contabilidad,
- t) La emisión de comprobantes de pago se realiza mediante el sistema OSSAB, es un sistema tercerizado por eso los envíos de las facturas deben ser diarios, por ello recomiendo que el personal de facturación haga envío de los comprobantes los días sábados
- u) Se recomienda al área de facturación, aplicar todos los conocimientos aprendidos durante la carrera universitaria y/o experiencia.
- v) Finalmente, como se usa los formatos con fórmulas para realizar las conciliaciones bancarias y es de mucha ayuda, pero a la vez se recomendaría que la empresa adquiriera un sistema más completo y integrado que permita también hacer las conciliaciones de esta mera toda la información sería más sincronizada.

CAPÍTULO 7. REFERENCIAS

- Alonso, J. B. (10 de Marzo de 2020). Plan de Negocio de una Empresa de Servicios de Desarrollo y Mantenimiento Software. *Plan de Negocio de una Empresa de Servicios de Desarrollo y Mantenimiento Software*. Madrid, España: Universidad carlos III de Madrid.
- Arboit, M. E., Maglione, D. S., & Mutani, G. (2020). DETERMINACIÓN DEL FACTOR DE FORMA (FF): EL CASO DEL ÁREA METROPOLITANA DE MENDOZA. *Determinación del Factor de Forma (FF): EL CASO DEL ÁREA METROPOLITANA DE MENDOZA*, 9-33.
- AVILA CARRASCO, E. N. (2018). EMISIÓN DE COMPROBANTES DE PAGOS ELECTRÓNICOS Y SU INCIDENCIA EN LOS PRINCIPALES CONTRIBUYENTES INCLUIDOS EN EL 2017 EN LA REGIÓN DEHUÁNUCO, PERIODO ENERO - MARZO 2018". *EMISIÓN DE COMPROBANTES DE PAGOS ELECTRÓNICOS Y SU INCIDENCIA EN LOS PRINCIPALES CONTRIBUYENTES INCLUIDOS EN EL 2017 EN LA REGIÓN DEHU. HUANNUCO, PERU: UNIVERSIDAD DE HUANUCO.*
- Cabello, K. K., Rendón, D. E., & Iturralde, D. D. (2020). ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL COMO MEDIO DE COMUNICACIÓN E IMPULSO DE LAS VENTAS. *Contribuciones a las Ciencias Sociales*, 1988-7833.
- David Pérez, I. P. (2006). El Precio Tipos y Estrategias de fijación. *El Precio Tipos y Estrategias de fijación*. EOI Marketing.
- ELIZABETH, C. S. (2017). COSTOS DE SERVICIOS PARA ESTABLECER LA RENTABILIDAD DE LA CLÍNICA DE NEFROLOGÍA DEL INKA S.A.C. – 2016. *COSTOS DE SERVICIOS PARA ESTABLECER LA RENTABILIDAD DE LA CLÍNICA DE NEFROLOGÍA DEL INKA S.A.C. – 2016*. Lima, Lima, Peru: universidad cesar vallejo.
- Eugenia, D. R., Daza Porto, M. I., & Daza Porto, M. I. (2017). SERVICIO AL CLIENTE: UNA ESTRATEGIA GERENCIAL PARA INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD ORGANIZACIONAL EN EMPRESAS DE VALLEDUPAR (COLOMBIA). *Revista de investigación en administración e ingeniería*, 1-7.
- FLORES, F. R., & CONISLLA, J. S. (Agosto de 2020). DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DEL SERVICIO Y SURELACIÓN CON LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE SOFTWARE DE GESTIÓN CONTABLE DEL DISTRITO DEMIRAFLORES DEL PERIODO 2019. *DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DEL SERVICIO Y SURELACIÓN CON LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE SOFTWARE DE GESTIÓN CONTABLE DEL DISTRITO DEMIRAFLORES DEL PERIODO 2019*. Lima, Lima, Peru: UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL PERU .
- GARCIA, .. S. (2019). CARACTERÍSTICAS DE LA CALIDAD DE SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN LA CLÍNICA TORRES S.A. EN LA CIUDAD DE TALARA AÑO 2018 . *CARACTERÍSTICAS DE LA CALIDAD DE SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN LA CLÍNICA TORRES S.A. EN LA CIUDAD DE TALARA AÑO 2018*. Sullana, Peru: UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES.

- GONZÁLEZ, A. S. (2017). PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA ENCOBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GLOBALOLIMP S.A. DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL. *PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA ENCOBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GLOBALOLIMP S.A. DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL*. Guayaquil, Ecuador : Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.
- Grupo Gloria. (2018). Obtenido de <https://www.grupogloria.com/gloriaHISTORIA.html>
- Guilarte, R. B., Pino, M. R., & Claro, I. I. (2020). Procedimiento para la medición y mejora de la satisfacción de los clientes. Aplicación en la empresa. *Revista de Desarrollo Sustentable, Negocios, Emprendimiento y Educación RILCO DS*, 5.
- Hobbs, s. p. (2010). *Diseñar Su Propia Pagina Web*. BARCELONA: MARCOMBO S.A.
- I.Belinchóna, J. (2008). Producción científica de los servicios de dermatología españoles en revistas internacionales: 1997-2006. *Actas Dermo-Sifiliográficas*, 373-379.
- ISABEL MARIA ROSA DIAZ, F. J., & CASTRO, E. C. (2013). *GESTION DE PRECIOS*. MADRID: ESIC EDITORIAL.
- JONATHAN, A. F. (22 de Noviembre de 2020). AUDITORIA EN EL COMPONENTE CUENTA POR COBRAR DE LA EMPRESA EQUINOXIO S.A. *AUDITORIA EN EL COMPONENTE CUENTA POR COBRAR DE LA EMPRESA EQUINOXIO S.A*. Machala, ECUADOR: UNIVERSIDAD TECNICA DE MACHALA.
- José Luis Cantú-Mata, F. T.-C.-C.-M. (2018). CALIDAD, TIEMPO Y COSTO EN PROYECTOS DE DESARROLLO DE SOFTWARE. *INTERCIENCIA*, 700-710.
- Marsh LLC. (20 de Diciembre de 2020). *Marsh*. Obtenido de Marsh: <https://www.marsh.com/mx/insights/research/riesgos-ciberneticos-por-sector.html>
- Martha Beatriz Flores Romero, C. G. (2020). Localización de empresas usando lógica difusa: estrategia para su posicionamiento. *Contaduría y administración*, 0007.
- Monar, Á. W. (SEPTIEMBRE de 2019). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PREVIO A LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLÍNICA ESPECIALIZADA EN EL TRATAMIENTO Y CURACIÓN DE HERIDAS CRÓNICAS EN LA CIUDAD DE QUITO. *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PREVIO A LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CLÍNICA ESPECIALIZADA EN EL TRATAMIENTO Y CURACIÓN DE HERIDAS CRÓNICAS EN LA CIUDAD DE QUITO*. Quito, Ecuador: UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR.
- Moreno Ortega, S. (07 de Enero de 2018). *Implantación de POS DM en una cadena de tiendas de ropa*. Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya.
- Pacheco Molina, A. M., Pupo Francisco, J. M., & Parra Ochoa, E. B. (2019). Criterios para la selección de proveedores en el sector camaronero ecuatoriano. *Espacios*, 7.
- Polo, C. R., & Tipe, J. A. (18 de Marzo de 2016). DESARROLLO DE UN SIMULADOR DE AMBIENTE DE TERMINALES DE PUNTOS DE VENTA (POS) PARA REALIZAR PRUEBAS DE ESFUERZO DE MOTORES TRANSACCIONALES. *DESARROLLO DE UN SIMULADOR DE AMBIENTE DE TERMINALES DE PUNTOS DE VENTA (POS) PARA REALIZAR PRUEBAS DE ESFUERZO DE MOTORES TRANSACCIONALES*. LIMA, LIMA, LIMA: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ .

- Raul, C. M., Adriana, M. C., Jusselin, Q. L., & Elizabeth, R. C. (22 de Agosto de 2019). Factores que influyen en la intención de uso de tecnología de medios de pago móvil en negocios minoristas en Lima Metropolitana. *Factores que influyen en la intención de uso de tecnología de medios de pago móvil en negocios minoristas en Lima Metropolitana*. Lima, Lima, Lima: Universidad ESAN.
- Rodríguez, C. E., Velásquez, S. J., & Reategui, M. A. (2020). DISEÑO DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS POR ÓRDENES PARA EL LABORATORIO CLÍNICO ESPECIALIZADO INTESA. *Balance´s. Tingo María*, 4-17.
- Smith, M. (2019). *Marketing en Redes Sociales*. Guy Saloniki.
- Vanessa, R., & Toso Beatriz Rosana Gonçalves de Oliveira, R. R. (2020). Organigrama de atención domiciliaria a niños con necesidades de salud especiales. *Revista Brasileira de Enfermagem*, VOL 73.
- Viloria, A., & Viloria, A. (2018). MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS CONTABLES PARA EL ÁREA DE CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA "INVERSIONES M.C.H., C.A.". *Revista de investigacion en ciencias de la administracion*, 138-148. Obtenido de <https://revistaenfoques.org/index.php/revistaenfoques/article/view/36>: <https://revistaenfoques.org/index.php/revistaenfoques/article/view/36>

CAPÍTULO 8. ANEXOS

ANEXO n.º 1. Recepción de la clínica Dermabelle S.A.C



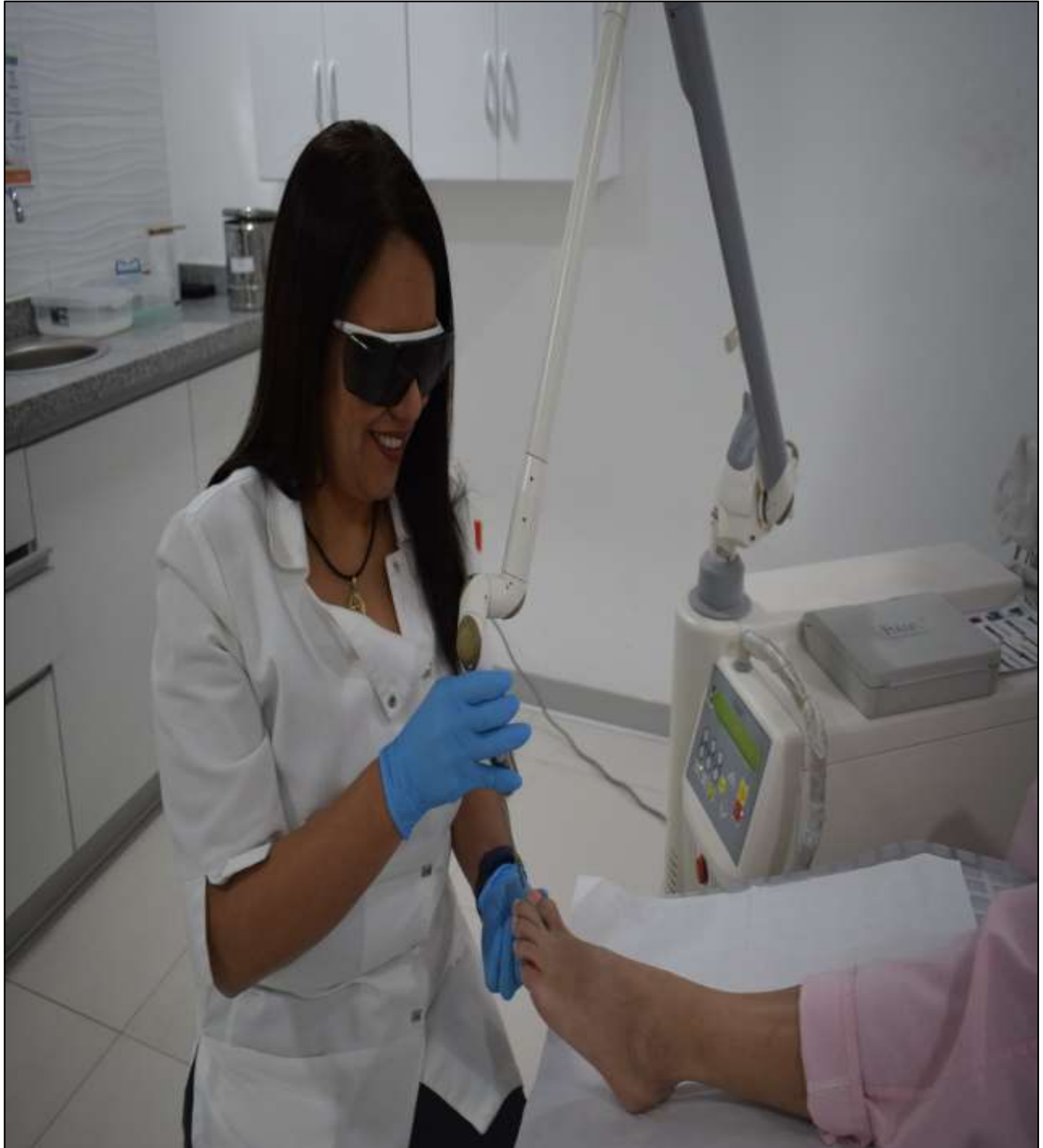
NEXO n.º 2. Sala de espera del 1er. Piso de la clínica Dermabelle S.A.C



NEXO n.º 3. Farmacia de la clínica Dermabelle S.A.C



NEXO n.º 4. Procedimiento de laser de uñas



NEXO n.º 5. Procedimiento De HidraFacial



NEXO n.º 6. Procedimiento de laser en el rostro



NEXO n.º 7. Procedimiento de laser en el rostro

