



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

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.	<i>Descripción para la conciliación del POS y bancos.</i>	81
3.2.4.	<i>Reportes Bancarios y resúmenes de las comisiones y ventas.</i>	106
3.3.	FLUJOGRAMAS	112
	<i>APORTES EN EL FLUJOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL POS (FIGURA 60)</i>	112
CAPÍTULO 4.RESULTADOS		142
4.1.	CONCILIACION DEL PAGO POR POS	142
4.1.1.	<i>PRIMERA OBSERVACION</i>	143
4.1.2.	<i>SEGUNDA OBSERVACION</i>	144
4.1.3.	<i>TERCERA OBSERVACION</i>	145
4.1.4.	<i>CUARTA OBSERVACION</i>	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: INFRASTRUCTURA 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.

NOTA DE ACCESO:

No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales.

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 DE HUÁNUCO, PERIODO ENERO - MARZO 2018". *EMISIÓN DE COMPROBANTES DE PAGOS ELECTRÓNICOS Y SU INCIDENCIA EN LOS PRINCIPALES CONTRIBUYENTES INCLUIDOS EN EL 2017 EN LA REGIÓN DE HUÁNUCO*, PERU: UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO.
- 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>