

**MODELO DE RENDICIÓN DE GASTOS EN LAS UNIDADES DE
NEGOCIO EN EL ÁREA COMERCIAL PARA LA EMPRESA WEST
ARCO COLOMBIA**

**ORLAY DAYANA VALBUENA PITA
1056592827**

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
PAMPLONA**

2018

**MODELO DE RENDICIÓN DE GASTOS EN LAS UNIDADES DE
NEGOCIO EN EL ÁREA COMERCIAL PARA LA EMPRESA WEST
ARCO COLOMBIA**

ORLAY DAYANA VALBUENA PITA

1056592827

**Informe presentado como requisito final para optar al título de Administrador de
Empresas**

Supervisor de Práctica

JAVIER MAURICIO GARCIA MOGOLLON

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
PAMPLONA
2018**

TABLA DE CONTENIDO

1	INFORME DE PRACTICA PROFESIONAL	7
1.1	RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA	7
1.2	ASPECTOS CORPORATIVOS	8
1.2.1	Nuestra Visión	8
1.2.2	Nuestros Valores	8
1.3	DIAGNÓSTICO	9
1.3.1	FODA	10
1.3.2	Análisis FODA	12
1.4	DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO	12
1.5	FUNCIONES ASIGNADAS AL ESTUDIANTE EN PRÁCTICA	12
1.6	ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO	13
1.6.1	Título	13
1.6.2	Objetivos.....	13
1.6.2.1	<i>General</i>	13
1.6.2.2	Específicos.....	13
1.6.3	Justificación	14
1.6.4	CRONOGRAMA	15
2	DESARROLLO PROPUESTA DE MEJORAMIENTO	18
2.1	MODELO DE RENDICIÓN DE GASTOS EN LAS UNIDADES DE NEGOCIO EN EL ÁREA COMERCIAL PARA LA EMPRESA WEST ARCO COLOMBIA	18
2.1.1	Proceso bajo metodología VSM (Value stream Map)	18
2.2	EQUIPO COMERCIAL SWA- CENTROS DE COSTOS (CECO).....	19
2.3	MAPEO CECO 200VE1801	20
2.4	VALIDACIÓN HISTÓRICOS DETALLANDO GASTOS IMPUTADOS	21
2.5	BUDGET GASTOS 200VE1801 (2018)	21
2.6	BUDGET GASTOS 200VE1801 (2019)	22
2.7	RESULTADOS POR CADA OBJETIVO EN LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO	22
2.8	PROPUESTA	24
2.8.1	MATRIZ DE APROBACIÓN.....	24
2.8.2	PLANTILLA DE CONTROL DE GASTOS	26

3. CONCLUSIONES.....	27
4. RECOMENDACIONES	28
5. ALCANCES DE LA PRÁCTICA.....	29
6. BIBLIOGRAFIA.....	30
7. ANEXOS	31

ABSTRACT

In the formless present West Arco describes detailed stepwise of the Model of surrender of expenses in the business units in the commercial area for the company Colombia, project that was realized for the fulfillment of the professional practice of the program of Administration of Companies of the University of Pamplona in a period of 4 academic months. The place of performance was the company West Arco located in the city of Bogota D.C under the supervision of Diego A. Leguizamón G. Chief Comercial ESAB-Victor Colombia.

Nitially we will find information about the company as the historical review and corporate Aspects, immediately afterwards the diagnosis under the analysis FODA (strengths, opportunities, weaknesses, threats) from here it is realized: the offer of improvement, the development of the model of surrender of expenses in the business units in the commercial area for the company West Arco Colombia under the methodology VSM (Value stream Map) initiating with the general mapeo of the CECO (center of costs) 200VE1801 and the validation of historical information. For the continuous follow-up West Arco defines counterfoils of approval and the insole of control for the different business units in the commercial area of the company Colombia.

INTRODUCCIÓN

En el presente informe se describe detalladamente el paso a paso del Modelo de rendición de gastos en las unidades de negocio del área comercial para la empresa West Arco Colombia, proyecto que se realizó para el cumplimiento de la práctica profesional del programa de Administración de Empresas de la Universidad de Pamplona en un periodo de 4 meses académicos. El lugar de desempeño fue la empresa West Arco ubicada en la ciudad de Bogotá D.C bajo la supervisión de Diego A. Leguizamón G. Jefe Comercial ESAB-Victor Colombia.

Inicialmente encontraremos información sobre la empresa como la reseña histórica y aspectos corporativos, seguidamente el diagnóstico bajo el análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas) a partir de aquí se realiza: la propuesta de mejoramiento, el desarrollo del modelo de rendición de gastos en las unidades de negocio en el área comercial para la empresa West Arco Colombia bajo la metodología VSM (Value stream Map) iniciando con el mapeo general del CECO (centro de costos) 200VE1801 y la validación de datos históricos. Para el continuo seguimiento se definen matriz de aprobación y la plantilla de control para las diferentes unidades de negocio en el área comercial de la empresa West Arco Colombia.

1 INFORME DE PRACTICA PROFESIONAL

1.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA

La historia de ESAB

Cuando nuestro fundador, Oscar Kjellberg, desarrolló el primer electrodo de soldadura del mundo en 1904, lanzó una empresa cuya innovación y estándares inflexibles han ayudado a crear la historia de la soldadura misma. Durante más de 100 años, ESAB se ha caracterizado por la determinación de una búsqueda continua de nuevas formas para mejorar el servicio a nuestros clientes. Esto ha logrado que ESAB sea un líder mundial en productos de soldadura y sistemas avanzados de corte. En 2012, ESAB pasó a formar parte de Colfax Corporation, una de las empresas líderes en fabricación industrial diversificada. Al igual que ESAB, Colfax es una empresa que se enfoca con solidez en el Cliente, que pone un fuerte énfasis en la mejora y en la innovación constante.

Historia soldaduras West Arco

Durante más de 58 años Soldaduras West Arco ha contribuido al desarrollo de la industria, suministrando productos y servicios de la más alta calidad. Hoy West Arco orgullosamente hace parte del grupo ESAB, compañía líder a nivel mundial con más de 110 años de experiencia y operación en más de 80 países en el mundo. West Arco una compañía ESAB se ha fortalecido para seguir brindando al mercado local y mundial las mejores soluciones integrales a las necesidades de unión y corte, con la mejor tecnología, productos innovadores y personal altamente calificado para acompañar a los usuarios en búsqueda de una mejora productiva.

1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS

Nuestra visión y nuestro distintivo conjunto de valores impulsan el éxito y el espíritu de nuestra organización. En ESAB, bajo el liderazgo de Colfax, nos regimos por nuestros valores. Nuestra visión y valores nos ayudan a tomar decisiones estratégicas, asignar recursos y enfocar nuestras elecciones cada día.

1.2.1 Nuestra Visión

Ser el proveedor global premium de soluciones innovadoras de soldadura y corte, para todos los metales.

1.2.2 Nuestros Valores

- Los clientes hablan, nosotros escuchamos: La voz del cliente siempre impulsa el desarrollo de nuestros planes estratégicos y acciones. Este valor se vive obteniendo las sugerencias de los clientes y sus expectativas en cada oportunidad y diferenciándonos en cómo prestamos nuestros servicios.
- El mejor equipo gana: Los empleados involucrados y orientados hacia el trabajo en equipo son nuestro recurso más valioso; nos apasiona atraer, desarrollar y retener el mejor talento. Este valor se vive de tres formas principales:
 1. formando un buen equipo, con las personas adecuadas para realizar el trabajo
 2. Creando el entorno adecuado, asegurándonos de que los líderes crean un ambiente donde todos los empleados pueden contribuir; consiguiendo la victoria, cuando se tiene el entorno y las personas adecuadas es mucho más fácil conseguir la victoria.
- La mejora continua (Kaizen) es nuestra forma de vida. Establecer objetivos innovadores, experimentar y aprender cada día, eliminar lo negativo de nuestros procesos de negocios, tomar como referencia a los mejores y luego superarlos. Este valor se vive a través del uso de herramientas de mejora y la comprensión de que el cambio es un imperativo. Para vivir este valor cada asociado ESAB fomenta un ambiente de aprendizaje continuo, empleando las herramientas del sistema de negocios de Colfax, que es la base de nuestra cultura.

- La innovación define nuestro futuro: Creatividad Individual y organizacional que impulsan ideas revolucionarias para la tecnología, productos, soluciones y procesos. Vivimos este valor brindando soluciones diferenciadas al cliente, creando productos y servicios que mejoran la calidad de vida y el cuidado del medio ambiente a través del pensamiento creativo y entendiendo lo que la innovación conlleva.
- Competimos por los accionistas basados en nuestro desempeño: Para atraer y retener accionistas leales en forma consistente, debemos entregar los mejores resultados en su clase con respecto a beneficios, capital de trabajo y flujo de caja. Este valor lo vivimos mediante el desarrollo de objetivos de desempeño agresivos, no obstante realistas y ponderables, logrando consistentemente las metas establecidas.

Esto requiere enfoque, dedicación y vivencia de nuestros valores para lograr el éxito para nuestros clientes, empleados, accionistas y comunidad. Nuestra visión y nuestros valores nos ayudan a tomar decisiones estratégicas, asignar recursos y posicionarnos para ofrecer los mejores resultados en su clase diariamente.

1.3 DIAGNÓSTICO

Para poder realizar la formulación del FODA, se realizó una investigación exploratoria que me permitió familiarizarme con la problemática que deseaba estudiar y conocer, se obtuvo información pero aún no estaba unificada y clasificada por cada CECO (centro de costos) razón por la cual me dirigí con las demás personas que hacen parte en el proceso de gastos (solicitud, tramite, aprobación, imputación, financiera). Seguidamente se realizó la asignación manual del gasto evidenciando que los recursos no son distribuidos hasta el último nivel que es el asesor, para saber cuánto es el gasto en cada mes; en este momento ese nivel no se encuentra y es allí donde queremos llegar para así poder llevar un mejor control y no generar sobre ejecución.

1.3.1 FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Soluciones eficientes y de alta productividad que cumplen con los requisitos de los clientes • Innumerables productos y soluciones para casi todas las aplicaciones y procesos de soldadura y corte • Personal altamente calificado para acompañar a los usuarios en búsqueda de una mejora productiva. • Reconocimiento de la marca • Mejora continua de kaizen 	<ul style="list-style-type: none"> • Diversidad de sectores industriales • Cultivar una cultura de MASS que fomente una conducta comprometida, fortalecida y orientada a la acción del asociado • Integrar el negocio y las operaciones de consumibles de soldadura Sandvik a fin de proporcionar una transición sin problemas para los clientes de todo el mundo • No Utilizar herramientas del Sistema de Negocios de Colfax (CBS) para reducir el desperdicio e impulsar la mejora continua de Medio Ambiente, Salud y Seguridad (MASS) • No involucramiento a la conservación de recursos y prevención de contaminación por nuestras actividades, productos y servicios
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Centros de costos de las unidades de negocio en el área comercial • Administración de información errónea o desactualizada (clientes, 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia • No hay control sobre los clientes activos de la compañía, se manejan precios erróneos, etc

<p>productos, precios, pedidos, reportes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Errores en la atención de pedidos (trámite y despacho) • Deficiencias en el análisis del mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Inconformidad del cliente • Pérdida de participación en el mercado
--	---

Estrategias FO

- ✓ Indicadores por errores en cargue de pedido identificando causa (error asesor, error admón. Ventas)
- ✓ Pausas activas cada semana por cada área
- ✓ Realizar charlas de concientización para reducir el desperdicio e impulsar la mejora continua de Medio Ambiente, Salud y Seguridad

Estrategias DO

- ✓ ACCESS para validación de pedidos cargados
- ✓ Revisión mensual del Market Share
- ✓ Concientización en la fuerza laboral para enviar órdenes sólo durante el horario laboral

Estrategias FA

- ✓ Standard Work para la planeación de demanda
- ✓ Plan de Visitas- Geo Gestión

Estrategias DA

- ✓ Lineamiento de las bases de datos SAP/SIEMSA
- ✓ Actualización de data maestra del ERP
- ✓ Implementación 5S

1.3.2 Análisis FODA

West Arco es una empresa líder mundial en la producción de equipos de soldadura y corte y productos consumibles que se caracteriza por brindar siempre productos de excelente calidad y buena atención.

Mediante el análisis FODA se evidenciaron anomalías dentro del presupuesto realizado a las diferentes unidades de negocio específicamente en los gastos relacionados con el área comercial y sus unidades de negocio, estos no llevan un control ni un seguimiento adecuado lo que ha llevado de alguna manera a desconocer por parte de los empleados que es lo que se debe cargar a cada subcuenta que conforma el forecast, por tal razón el desconocimiento de cuanto presupuesto aún les queda para los siguientes periodos lo que produce a que haya una sobre ejecución.

1.4 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO

La sección donde realizare mi práctica profesional es el área comercial, área fundamental para el funcionamiento de la compañía West Arco, donde se garantiza que el producto llegue en un tiempo óptimo, garantizando siempre el buen servicio y calidad. Por otra parte se realizan diferentes planes que ayudaran a conocer y tener mayor certeza de la cantidad (und) que se va a vender en los próximos meses de acuerdo a: plan demanda, plan de ventas, Budget y Forecast herramientas que son de gran ayudar para proyectar las ventas reales.

Encontramos un equipo de trabajo numeroso cada uno con su cargo desde jefes, analistas y practicantes con valores institucionales enfocados a siempre generar un valor accionista a la compañía de la mano de un ambiente sano para el cumplimiento de los objetivos.

1.5 FUNCIONES ASIGNADAS AL ESTUDIANTE EN PRÁCTICA

Como practicante comercial apoyare actividades tales como: rebate cada 3 meses, acuerdos semanales, plan SWA (Soldaduras West Arco) mensual y actualización de los cupos. De igual manera trabajare sobre el proyecto en algunas horas estipuladas no dejan

de lado funciones y responsabilidades primordiales dentro del área comercial, de acuerdo al proyecto realizare lo siguiente:

- Entendimiento del proceso bajo metodología VSM (Value stream Map)
- Revisión y estandarización del alcance de las áreas dentro del proceso.
- Construcción de la Matriz de Niveles de aprobación por centro de costo.
- Construcción de metodología de presupuesto para cada proceso de gastos dentro del área comercial.
- Estandarización del proceso de control de ejecución de presupuesto de gastos comerciales.

1.6 ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

1.6.1 Título

Modelo de rendición de gastos en las unidades de negocio en el área comercial para la empresa West Arco Colombia

1.6.2 Objetivos

1.6.2.1 General.

Estandarizar el Modelo de rendición de gastos en las unidades de negocio en el área comercial para la empresa West Arco Colombia

1.6.2.2 Específicos.

- Evaluar todos los procesos y procedimientos de años anteriores del área comercial para llevarlos a cumplir con la situación actual de la compañía y su nueva realidad de operación comercial.
- Reorganizar el proceso de gastos en las diferentes unidades de negocio del área comercial

- Establecer un nuevo procedimiento de gastos del área comercial involucrando el rol de las demás áreas de la compañía.

1.6.3 Justificación

West Arco fue fundada en Colombia en 1956 inicio con la producción y comercialización de electrodos y alambres para soldadura, empresa que ha aportado al desarrollo de la industria. Hoy en día hace parte del grupo ESAB compañía líder a nivel mundial que le ha permitido seguir fortaleciéndose para brindar al mercado las mejores soluciones de la mano con la tecnología y de personal altamente calificado. Hacia el año 2012 ESAB pasó a formar parte de Colfax Corporation, una de las empresas líderes en fabricación industrial diversificada. Mediante el la investigación exploratoria se encontró una debilidad en el área comercial es por esta razón que se ve la necesidad de implementar una propuesta de mejoramiento a West Arco.

La importancia de desarrollar mi pasantía es que puedo aportar mis conocimientos adquiridos, asimismo proponer y dar solución a la problemática de gastos en las diferentes unidades de negocio del área comercial generando un impacto económico positivo para la compañía

2 DESARROLLO PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

2.1 MODELO DE RENDICIÓN DE GASTOS EN LAS UNIDADES DE NEGOCIO EN EL ÁREA COMERCIAL PARA LA EMPRESA WEST ARCO COLOMBIA

2.1.1 Proceso bajo metodología VSM (Value stream Map)

Para la realización del modelo se hizo una investigación bajo la metodología VSM (Value stream Map) en la que consiste en ayudar a las personas a comprender como funciona el proceso y que tan bien está funcionando ahora. De igual manera es una herramienta de mapeo de procesos en que enlaza trabajo-flujo de información y destaca los problemas. Se realizó la elaboración del proceso iniciando con el presupuesto y finalizando con el control como podremos observar a continuación.

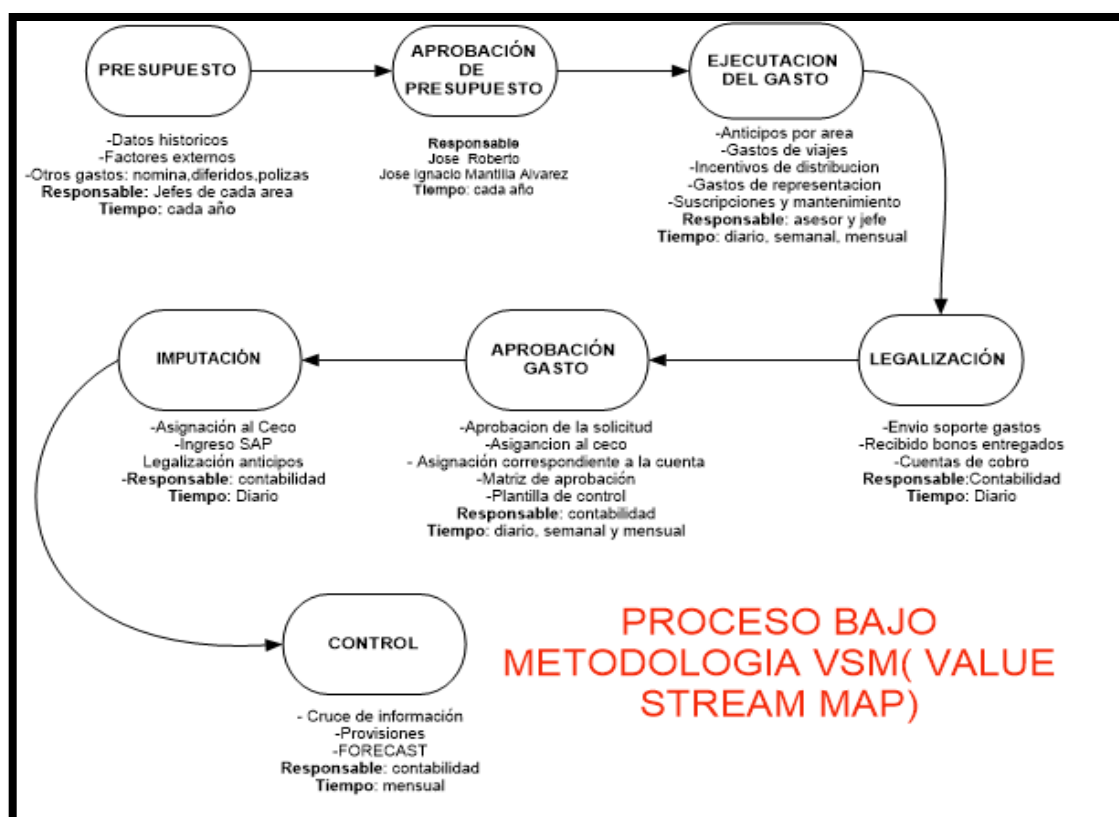


Ilustración 1

2.2 EQUIPO COMERCIAL SWA- CENTROS DE COSTOS (CECO)

EQUIPO COMERCIAL SWA			
	COMERCIO	Eliceo Sanabria	
	EQUIPOS VICTOR	Diego Leguizamón	
	INDUSTRIA	Francisco Lugo	
		Mario Rojas	
	PROYECTOS	Luis Herman Quintero	
ZONA CENTRO		ZONA OCCIDENTE	
COMERCIO	Carmen E Rincon	COMERCIO	Carolina Orozco
	Martha Villamil		Yolima Becerra
	Julio Forero	INDUSTRIA	Luis Sarria
	Antonio Palacio	EQUIPOS VICTOR	Diana Gomez
INDUSTRIA	Karen Forero	TÉCNICOS	Diego Rueda
	Giancarlo Sanchez		
	Carlos Rivera	ZONA ORIENTE	
	Leonardo Gutierrez	COMERCIO	Sandra Lopez
	Liliana Restrepo	INDUSTRIA	Deybi Merchan
	Juan David Correa		Jose Delgado
	Daniel Varon	TÉCNICOS	Antonio Beltrán
PROYECTOS	Diego Arias		
EQUIPOS VICTOR	Carlos Rodríguez	ZONA COSTA	
TÉCNICOS	John Amaya	COMERCIO	Sabrina Carmona
	Jorge Silva		Lucia Orozco
	Daniel Godoy		
ZONA CARBONÍFERA		INDUSTRIA	Aried Morales
INDUSTRIA	Javier Parodi		Alfonso Agudelo
ZONA TOLIMA - NEIVA		EQUIPOS VICTOR	Susana Tovia
COMERCIO / INDUSTRIA	Oscar Gonzalez	TÉCNICOS	Jose Romero
ZONA LLANOS		NACIONAL	
COMERCIO / INDUSTRIA	Yeferson Cardenas	AUTOMATIZACIÓN Y CORTE	Oscar Rodríguez
			Miguel Romero
ZONA VIEJO CALDAS			
COMERCIO	Liliana Ocampo		
INDUSTRIA	Sandra Pelaez	ZONA NOROCCIDENTE	
EQUIPOS VICTOR	Diana Gomez	COMERCIO	Martha Mejia
TÉCNICO	Diego Rueda	COMERCIO / INDUSTRIA	Alex Sierra
		INDUSTRIA	Diana Calle
			TÉCNICO

PRESUPUESTO GASTOS COMERCIAL	
CECO	RESPONSABLE
200VE1100 Comercialización	
200VE1101 Ventas	Angie Padilla
200VE1151 Dirección de valor	Luis Garavito
200VE1152 Victor ESAB	Diego L.
200VE1153 Gcia Bienes de Capital	Hugo Garcia
200VE1500 Exportaciones	
200VE1501 Exportaciones	Nestor Byona
200VE1600 Mercadeo	
200VE1601 Mercadeo	Yohana Duque
200VE1800 Dirección de Ventas y P/to	
200VE1801 Canal SWA	Eliceo Sanabria
200VE1808 Direc Prod consumo	Jose Montoya
200VE1809 Direc Prod Eq Stud	Sebastian Henriquez
200VE2100 Distribución y Almacenes	
200VE2101 Distribución Ventas	
200VE2102 Planeación	
200SER4000 Instituto de Soldaduras	
200SER4101 Escuela sold.	Luis Garavito
200SER4111 Curso Especializado	Luis Garavito
200SER4131 Laboratorios	Luis Garavito
200SER4151 Calificaciones	Luis Garavito
200SER 4161 CETES	Sebastian Henriquez

2.3 MAPEO CECO 200VE1801

Para este proceso se hizo un mapeo general donde se puede visualizar cual es el centro de costos (CECO), responsable, cuenta, subcuenta, nivel 1, nivel 2, nivel 3 encontramos la unidad de negocio (canal e industria), nivel 4 las zonas o segmentación y nivel 5 el nombre de los asesores. La elaboración de este es de gran ayuda para conocer hasta que nivel se está controlando el gasto de acuerdo a la unidad de negocio, por otra parte saber en cuál de los niveles mencionados anteriormente se encuentra actualmente

donde se encontró que está hasta el nivel 2 los demás niveles se crearon mediante el proceso bajo la metodología VSM *(ver ilustración 1) y (ver anexos TABLA 1 en esta tabla encontrara (CECO), responsable, cuenta, subcuenta, nivel 1, nivel 2, nivel 3, nivel 4 y nivel 5 para tener claridad de la estructura del proceso.)*

2.4 VALIDACIÓN HISTÓRICOS DETALLANDO GASTOS IMPUTADOS

Para poder validar los gastos se tomaron valores del FORECAST GASTOS 2018(datos históricos) de los meses enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio, julio y agosto y se procedió a asignar valores \$ a cada jefe y asesor de acuerdo a los gastos que hayan incurrido en los meses anteriores, este proceso se hizo manualmente mirando nombre por nombre de cada persona donde se evidenciaron gastos de algunas personas que no hacen parte del centro de costo (CECO) y provocan en algunas subcuentas sobre ejecución *(Ver Anexo TABLA 2 al desplegar cada subcuenta nos damos cuenta el nivel de detalle al que llega que es el nivel 5 donde encontramos el nombre del asesor y se valida los gastos desde el mes de enero hasta en Agosto con cada uno de los asesores y jefes de cada área)*

2.5 BUDGET GASTOS 200VE1801 (2018)

Para la realización de Budget del año 2018 se reclasificaron nuevamente desde el nivel 1, nivel 2, nivel 3, nivel 4 y por ultimo nivel 5 asignando valores porcentuales (%) a cada una de las cuentas y subcuentas para que de esta manera se pudiera asignar los gastos a cada una de las unidades de negocio del CECO 200VE1801 este valor se calcula tomando el valor del mes dividido por el valor total del mismo mes y es así como nos da el valor % en cada uno de los niveles *(Ver ecuación 1)* aquí se podrá observar como el actual Forecast 2018 se ha venido ejecutado hasta la fecha de agosto con el detalle más mínimo de cada nivel creado *(Ver TABLA 3 encontramos los niveles hasta el 5 y al lado derecho los valores % que se calcularon con la fórmula de la ecuación 1 para así saber el nivel de importancia de cada uno de ellos y al final nos debe dar un total 100%5 en los porcentajes calculados)*

$$\text{Formula} = \frac{\text{Valor mes por cuenta (\$)}}{\text{Valor mes total (\$)}}$$

Ecuación 1 Porcentaje tabla Forecast 2018

2.6 BUDGET GASTOS 200VE1801 (2019)

Para poder realizar el Budget del 2019 se tomaron datos históricos del CECO 200VE1801 2018 por cada nivel creado pero se hacen las proyecciones con un crecimiento de 5% (valor que lo estipula la empresa) (nivel 1, nivel 2, nivel 3, nivel 4 y nivel 5) después de hacer el cálculo del incremento de las proyecciones del 2019 se asignaron los mismo valores % del Budget del 2018 (datos históricos) que ya se habían calculado. La ventaja que traerá esta reclasificación es que le permitirá a la organización tener un detalle mínimo por cada nivel, lo que ayudara en el año 2019 tener un mayor control; ya que en este año no se pudo llevar a cabo porque los gastos no se encontraban reclasificados en su totalidad y al haber una sobre ejecución no tenía conocimiento de donde se encontraba el problema. Además de ser una alerta ayuda a la asignación de los gastos y a realizar una mejor proyección para que así los recursos proyectados se cumplan en su cabalidad mes a mes (ver anexo TABLA 4 200VE1801 (2019) Proyecciones que se hacen para el 2019 cada nivel)

2.7 RESULTADOS POR CADA OBJETIVO EN LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

OBJETIVO ESPECIFICO 1 Evaluar todos los procesos y procedimientos de años anteriores del área comercial para llevarlos a cumplir con la situación actual de la compañía y su nueva realidad de operación comercial.

RESULTADO : Se pudo evaluar los procesos y procedimientos del año anterior mediante el mapeo general que es la visualización de cómo está estructurado el proceso de gastos en

las diferentes unidades de negocio del área comercial lo que permitió tener un visión más clara y detallada, por otra parte la validación de estos gastos fueron de gran importancia para poder asignar los valores \$ que le corresponde a cada persona de acuerdo a el cargo que tenga en el área comercial y así poder asignarle al FORESCAT un valor porcentual % de acuerdo a la importancia que haya tenido este en ese año para así poder hacer la proyección para el siguiente año.

OBJETIVO ESPECIFICO 2 Reorganizar el proceso de gastos en las diferentes unidades de negocio del área comercial

RESULTADO: Al ya tener evaluado los proceso y conociendo el nivel de detalle hasta el nivel 5 se pudo reorganizar el proceso de gastos en las diferentes unidades de negocio del área comercial, teniendo en cuenta los valores porcentuales % de acuerdo a la importancia es así que ya con base a datos históricos se hace la proyección del año 2019 y se estipula la nueva reorganización del proceso de gastos en la empresa West Arco nivel por nivel

OBJETIVO ESPECIFICO 3 Establecer un nuevo procedimiento de gastos del área comercial involucrando el rol de las demás áreas de la compañía.

RESULTADOS: Para establecer un nuevo procedimiento de gastos del área comercial involucrando el rol de las demás áreas de la compañía, se diseñaron herramientas que se ajustan al contexto de la organización y al procedimiento que anteriormente se llevaba pero que no había ningún control, con el diseño de la matriz de aprobación y plantilla de control de gastos obtendremos un resultado al final satisfactorio teniendo ya que el proceso de ahora en adelante se llevara de una forma más organizada y estructurada lo que ayudara a controlar los problema que se presente en el día a día .

2.8 PROPUESTA

Para el continuo seguimiento del CECO (CENTRO DE COSTOS) 200VE1801 se le propone a la empresa West Arco: matriz de aprobación y la plantilla de control esto con el fin de que las diferentes unidades de negocio en el área comercial tengan un mayor control en el proceso de gastos

2.8.1 Matriz De Aprobación

Esta matriz permitirá que las personas de contabilidad encargadas de imputar estos gastos en la plataforma de SAP lo hagan de la mejor manera, sabiendo de cada jefe, asesor y empleado de la organización pertenecen a un centro de costos diferente de acuerdo al área donde se encuentren. En esta encontraremos cual es el CECO, cuenta de SAP, detalle (describe la subcuenta para que así haya mayor claridad del gasto que se vaya a imputar) y por último el funcionario que solicita, Vo.Bo y autorización del responsable del CECO 200VE1801 ELICEO SANABRIA.



MATRIZ DE APROBACIÓN CENTRO DE COSTO CANAL SWA



CENTRO DE COSTE	CUENTA SAP	DENOMINACION CUENTA	DETALLE	FUNCIONARIO QUE:		
				SOLICITA	Vo.Bo	AUTORIZA
SUSCRIPCIONES						
200VE1801	653000103	MEMBRESIAS VENTAS	Afiliaciones, inclusiones o cuotas de sostenimiento en organismos públicos o privados de libre			ELICEO SANABRIA
200VE1801	631120105	CORREOS VENTAS	Correpondencia enviada a los destinatarios, vinculado con la comercializacion y venta de la			ELICEO SANABRIA
MANTENIMIENTOS						
200VE1801	634320101	MNTO EDIFICAC. VTAS	Arreglos o mejoras de infraestructura (fumigacion, corte cesped, mantenimiento camaras entre otros)			ELICEO SANABRIA
200VE1801	634310101	MNTO Y REP. RPTOS VT	Arreglos y/o mejoras realizados a los equipos de oficina			ELICEO SANABRIA
GASTOS DE VIAJE						
200VE1801	631120103	TRANS. PASAJES VENTA	Pasajes aereos			ELICEO SANABRIA
200VE1801	631400101	ALIMENTACIÓN VENTAS	(desayuno, almuerzo, comida) conserniente a los viajes que realizan los asesores en su visita a			ELICEO SANABRIA
200VE1801	631300101	ALOJAMIENTO VENTAS	Alojamiento (hoteles), Provisiones alojamiento			ELICEO SANABRIA
OTROS GASTOS						
200VE1801	625000101	ATENC. PERSONAL VTAS	Pan, leche, gasesosa, almuerzo capacitación			ELICEO SANABRIA
200VE1801	631120101	TRANS. TAXIS, PEAJE	Peajes, taxis			ELICEO SANABRIA
200VE1801	637300101	GTOS DE REPRESENT. V	Representación y relaciones públicas			ELICEO SANABRIA
200VE1801	639500101	SERV. IMPRESIÓN/FOTO	Útiles, papelería y fotocopias			ELICEO SANABRIA
200VE1801	656000101	SUM. UTILES OFIC VTA	Útiles de oficina			ELICEO SANABRIA
200VE1801	637300105	SELLOS Y TARJ. DE PE				ELICEO SANABRIA
200VE1801	639990153	PARQUEADEROS VTAS.	Parqueadero			ELICEO SANABRIA
GASTOS ADICIONALES DE VENTAS						
200VE1801	637100209	OTROS GTOS PUBLIC. VTAS	Publicidad y promoción			ELICEO SANABRIA
200VE1801	656000103	SUMIN. ART. SEG. VTAS	Dotación y suministro a trabajadores			ELICEO SANABRIA
200VE1801	632900002	Comisiones por venta	Comisiones			ELICEO SANABRIA
200VE1801	631500102	VIÁTICOS VENTAS	Manutención y alojamiento			ELICEO SANABRIA

MATRIZ DE APROBACIÓN

2.8.2 Plantilla De Control De Gastos

El diseño de esta plantilla de gastos contiene las mismas cuentas además tendrá nivel 1, nivel 2, nivel 3, nivel 4 y nivel 5, estos fueron creados desde el inicio del proyecto ya que CECO 200VE1801 no tenía estructura ninguno de estos lo que permite tener claridad del gasto. Las personas de contabilidad serán los encargados de manejar esta plantilla de gastos, inicialmente podrán consultar la fecha que deseen es así que se crearon dos casillas una introducir fecha inicial y otra introducir fecha final, seguidamente todas las cuentas pero al insertar esta cuenta se desplegaran automáticamente los niveles, los datos con los que llenara la plantilla de control es el FORECAST este nos servirá como base para saber si algunos de los valores actuales que se están ingresando no vayan a generar alguna sobre ejecución en los meses.

Por otra parte esta plantilla tendrá dos colores ROJO (alerta máxima) y VERDE (alerta mínima) estos colores serán un aviso para el área de contabilidad dando a conocer un problema de sobre ejecución, lo que les permite saber que en alguna de las cuentas y en uno de los niveles está el problema, de esta manera permitirá llevar un mejor control de los gastos generando así alertas de prevención *(Ver anexo TABLA 5 al desplegar cada subcuenta encontraremos los demás niveles)*

3. CONCLUSIONES

Al realizar el Modelo de rendición de gastos en las unidades de negocio en el área comercial para la empresa West Arco Colombia, se pudo concluir que fue un proceso un poco extenso ya que se tuvo que recolectar toda la información persona por persona aun así se obtuvieron excelentes resultados, así mismo un ambiente de trabajo con valores morales positivos, comunicación, compromiso y motivación lo que ayudo a mejorar el proceso de formación.

El acompañamiento y colaboración de los trabajadores de la empresa West Arco fue de gran importancia para que este proyecto se llevara cabo y contando con el seguimiento de mi jefe quien me brindo asesorías ayudando a corregir y aclarar dudas, las cuales me permitieron seguir con las actividades del cronograma y realizar la propuesta ya que es el aporte de hago como estudiante en práctica poniendo todos mis conocimiento, actitudes y destrezas para poder generar un impacto económico positivo y brindando a una solución a un problema previamente evidenciado. Por último los objetivos planeados se cumplieron con gran satisfacción, el diseño de la matriz de aprobación y plantilla de control de gastos se lograron en un 100%.

4. RECOMENDACIONES

- Automatizar el Modelo de rendición de gastos en las unidades de negocio en el área comercial para la empresa West Arco Colombia
- Acatar los parámetros para la asignación de los gastos a cada unidad de negocio
- Llevar a cabo la clasificación para que partir del año 2019 se pueda implementar la plantilla de control de gastos.

5. ALCANCES DE LA PRÁCTICA

Durante el proceso de los 4 meses de la práctica profesional adquirí mayor responsabilidad lo que me permitió desempeñarme de forma eficaz y eficiente, aprendiendo de una experiencia enriquecedora y formativa que me ayudaron en mis conocimientos y habilidades logrando el cumplimiento y desarrollo del proyecto. Como estudiante en práctica es el primer paso a la vida laboral convirtiendo el proceso en una oportunidad de comprobar la pertinencia de la teoría y desarrollar la forma de aplicarla en pro de la generación de soluciones que permitan a las organizaciones responder a la dinámica empresarial que las rodea, de igual manera ayuda al fortalecimiento de los conocimientos adquiridos en la universidad pues es la manera como trasladamos los conocimiento que se adquieren en una aula a una organización también aprendemos de la organización como es mi caso aprender sobre la Empresa West Arco reconocida en el sector industrial en la fabricación líder mundial en la producción de equipos de soldadura y corte y productos consumibles

6. BIBLIOGRAFIA

- <http://www.redalyc.org/html/174/17405905/>
- <http://www.redalyc.org/pdf/290/29002705.pdf>
- MAPPING TO SEE VALUE- Stream Improvement for the office and Services.
(2007) Participant Guide

7. ANEXOS

TABLA 1 MAPEO CECO 200VE1801

CECO	RESPONSABLE	CUENTAS	SUB CUENTAS	NIVEL 1	NIVEL 2	NIVEL 3	NIVEL 4	NIVEL 5
1801	ELICEO SANABRIA							
		SUSCRIPCIONES						
			MEMBRESIAS VENTAS					
			CORREOS VENTAS					
		MANTENIMIENTOS						
			MNTO EDIFIC VENTAS					
			MNTO Y REP. RPTOS VT					
		GASTOS DE VIAJE						
			TRANS. PASAJES VENTA					
			ALIMENTACION VENTAS					
			ALOJAMIENTO VENTAS					
		OTROS GASTOS						
			ATENCION PERSONAL VENTAS					
			TRANS. TAXIS, PEAJE					
			GTOS DE REPRESENT. V					
			SERV. IMPRESION FOTO					
			SUM. UTILES OFIC VTA					
			SELLOS Y TARJ. DE PE					
			PARQUEADEROS VTAS.					
		GASTOS ADICIONALES DE VENTAS						
			OTROS GTOS PUBLIC. VTAS					
			SUMIN. ART. SEG. VTAS					
			COMISIONES POR VENTA					
			VATICOS VENTAS					

CECO	RESPONSABLE	CUENTAS	SUB CUENTAS	NIVEL 1	NIVEL 2	NIVEL 3	NIVEL 4	NIVEL 5	Suma de ENERO	Suma de FEBRERO	Suma de MARZO	Suma de ABRIL	Suma de MAYO	Suma de JUNIO	Suma de JULIO	Suma de AGOSTO	
						LUGO FRANCISCO											
						ZONA CARBONIFERA											
						PARODI JIMENEZ JAVIER JOSE			\$ 141,000.00	\$ 97,800.00	\$ -	\$ 56,000.00					\$ 15,000.00
						ZONA CENTRO			\$ 141,000.00	\$ 97,800.00	\$ -	\$ 56,000.00					\$ 15,000.00
						CORREA ISAZA JUAN DAVID			\$ -	\$ 250,520.00	\$ 503,608.00	\$ 218,550.00	\$ 412,158.00	\$ 963,425.00	\$ 300,316.00	\$ 306,655.00	\$ 43,746.00
						Daleid Varon			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						GUTIERREZ YARA LEONARDO			\$ -	\$ -	\$ 243,852.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						Karen Ferrero			\$ -	\$ -	\$ 27,000.00	\$ 43,746.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						Liliana Pochrepe			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 93,156.00	\$ 131,002.00	\$ -	\$ -
						LUGO FRANCISCO			\$ -	\$ 250,520.00	\$ 232,756.00	\$ 131,056.00	\$ 215,256.00	\$ 232,423.00	\$ 300,316.00	\$ 262,339.00	
						RIVERA GUILLEN CARLOS ARTURO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43,746.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						SANCHEZ GARZON GIANCARLO ANDRE			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43,746.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						ZONA COSTA			\$ -	\$ -	\$ 42,027.00	\$ 156,087.00	\$ -	\$ 87,432.00	\$ 131,845.00	\$ 262,416.00	
						AGUDELO SAN JUAN ALFONSO EDUARDO			\$ -	\$ -	\$ 42,027.00	\$ 113,141.00	\$ -	\$ 87,432.00	\$ 43,756.00	\$ 262,416.00	
						MORALES VALDELAMAR ARIED			\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43,746.00	\$ -	\$ -	\$ 87,432.00	\$ -	\$ -
						QUINTERO OCHOA LUIS HERMAN			\$ -	\$ 128,239.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 78,748.00	\$ -	\$ 139,047.00	
						ZONA CENTRO			\$ -	\$ 128,239.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 78,748.00	\$ -	\$ 139,047.00	
						DIEGO ARIAS			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						QUINTERO OCHOA LUIS HERMAN			\$ -	\$ 128,239.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 78,748.00	\$ -	\$ 139,047.00	
						ROJAS VALENCIA MARIO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						ZONA OCCIDENTE			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 206,882.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						ROJAS VALENCIA MARIO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 119,230.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						SARRIA PALACIOS LUIS EDUARDO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 87,432.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						FACT RECIBIR EMIRF - servicios			\$ -	\$ 27,025.00	\$ -	\$ -	\$ 278,190.00	\$ 676,178.00	\$ 10,400.00	\$ -	\$ -
						FONDOS FIJOS			\$ -	\$ 218,800.00	\$ 134,800.00	\$ -	\$ 405,600.00	\$ 277,900.00	\$ 93,891.00	\$ 200,378.00	
						GERENCIA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ 60,000.00	\$ 228,721.00	\$ -	\$ -	\$ 40,000.00	
						MANTILLA ALVAREZ JOSE IGNACIO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ 60,000.00	\$ 228,721.00	\$ -	\$ -	\$ 40,000.00	
						GOTOS DE REPRES INT. V			\$ -	\$ 1816,603.00	\$ 764,946.00	\$ 465,225.00	\$ 1,235,782.00	\$ 506,962.00	\$ 90,426.00	\$ 786,539.00	
						ELICEO SANABRIA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						CANAL			\$ -	\$ 755,249.00	\$ 421,612.00	\$ 338,216.00	\$ 169,074.00	\$ 64,500.00	\$ 581,039.00		
						SANABRIA CHACON ELICEO			\$ -	\$ 755,249.00	\$ 421,612.00	\$ 338,216.00	\$ 169,074.00	\$ 64,500.00	\$ 581,039.00		
						INDUSTRIA			\$ -	\$ 76,830.00	\$ -	\$ -	\$ 86,183.00	\$ 13,302.00	\$ 25,326.00	\$ 85,500.00	
						LUGO FRANCISCO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						QUINTERO OCHOA LUIS HERMAN			\$ -	\$ 76,330.00	\$ -	\$ -	\$ 61,183.00	\$ -	\$ -	\$ 85,500.00	
						ROJAS VALENCIA MARIO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						FACT RECIBIR EMIRF - servicios			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 25,000.00	\$ 19,302.00	\$ 25,326.00	\$ -	\$ -
						FONDOS FIJOS			\$ -	\$ 257,438.00	\$ -	\$ -	\$ 118,432.00	\$ 170,419.00	\$ -	\$ -	\$ -
						GERENCIA			\$ -	\$ 726,326.00	\$ -	\$ 127,009.00	\$ 202,310.00	\$ 148,167.00	\$ -	\$ 120,000.00	
						MANTILLA ALVAREZ JOSE IGNACIO			\$ 443,704.00	\$ 104,323.00	\$ 241,900.00	\$ 411,302.00	\$ 225,097.00	\$ 379,057.00	\$ 414,124.00		
						SERV. IMPRESION/FOTO			\$ -	\$ 69,361.00	\$ 137,399.00	\$ -	\$ 119,449.00	\$ 49,000.00	\$ 108,351.00	\$ 70,000.00	
						SUM. UTILES OFIC. VTA.			\$ -	\$ 234,000.00	\$ -	\$ 252,000.00	\$ 378,000.00	\$ -	\$ 224,000.00	\$ 196,000.00	
						SELLOS Y TARJ. DE FE			\$ 10,234.00	\$ 34,850.00	\$ 94,532.00	\$ 56,991.00	\$ 60,706.00	\$ 303,993.00	\$ 62,226.00	\$ 64,657.00	
						PARKINGUADEROS VTA.			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						ELICEO SANABRIA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						CANAL			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						SANABRIA CHACON ELICEO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						INDUSTRIA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						Disgo Logismonia			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						LUGO FRANCISCO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						QUINTERO OCHOA LUIS HERMAN			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						ROJAS VALENCIA MARIO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						FONDOS FIJOS			\$ 10,234.00	\$ 11,344.00	\$ 24,300.00	\$ 16,655.00	\$ 41,000.00	\$ 210,000.00	\$ -	\$ 12,030.00	\$ 6,807.00
						GERENCIA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ 40,336.00	\$ -	\$ -	\$ 12,030.00	\$ 6,807.00	
						MANTILLA ALVAREZ JOSE IGNACIO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ 40,336.00	\$ -	\$ -	\$ 12,030.00	\$ 6,807.00	
						OTRAS PROVISIONES			\$ -	\$ 23,506.00	\$ 70,232.00	\$ -	\$ 13,706.00	\$ 33,993.00	\$ 5,900.00	\$ 57,850.00	
						GASTOS ADICIONALES DE VENTAS			\$ 251,328.00	\$ 19,310,592.00	\$ 22,487,274.00	\$ 54,396,335.00	\$ 18,582,953.00	\$ 75,553,968.00	\$ 13,726,172.00	\$ 65,834,334.00	
						OTROS GOTOS PUBLIC. VTA.			\$ -	\$ -	\$ 6,030,000.00	\$ 16,503,333.00	\$ 6,907,800.00	\$ 19,248,414.00	\$ 5,300,000.00	\$ -	\$ -

TABLA 3 BUDGET GASTOS 200VE1801 (2018)

Table with columns: NIVEL3, NIVEL4, NIVEL5, Suma de ENERO, Suma de FEBRERO, Suma de MARZO, Suma de ABRIL, Suma de MAYO, Suma de JUNIO, Suma de JULIO, Suma de AGOSTO, and a final section with columns for Percentage Enero and Suma de FEBRERO through AGOSTO.

TABLA 4 BUDGET GASTOS 200VE1801 (2019)

											200VE1801 CANAL SW							
RECO	RESPONSABLE	CUENTAS	SUB CUENTAS	NIVEL 1	NIVEL 2	NIVEL 3	NIVEL 4	NIVEL 5	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO		
1801	ELICEO SANABRIA																	
	SUSCRIPCIONES								\$ 5,734,905	\$ 6,575,404	\$ 5,271,934	\$ 3,785,743	\$ 7,669,530	\$ 1,595,954	\$ 8,298,498	\$ 14,169,558		
		MEMBRESIAS YENTAS							\$ 5,071,015	\$ 4,297,732	\$ 2,090,427	\$ 2,618,159	\$ 5,263,253	\$ 595,757	\$ 5,257,672	\$ 12,851,418		
		CORREOS VENTAS							\$ 663,870	\$ 2,177,612	\$ 2,181,507	\$ 1,166,584	\$ 2,398,167	\$ 390,106	\$ 2,940,818	\$ 1,518,140		
	MANTENIMIENTOS								\$ 28,716	\$ 363,878	\$ 1,099,768	\$ 442,952	\$ 442,594	\$ 519,918	\$ 416,531	\$ 110,363		
		MUNTO EDIFICAC. Y TAS							\$ 38,716	\$ 363,878	\$ 1,099,768	\$ 442,952	\$ 425,642	\$ 519,918	\$ 416,531	\$ 110,363		
		MUNTO Y REP. RPTOS VT							\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 16,952	\$ -	\$ -	\$ -		
	GASTOS DE VIAJE								\$ 3,546,640	\$ 9,477,253	\$ 11,653,611	\$ 8,978,022	\$ 18,010,262	\$ 5,325,414	\$ 10,525,936	\$ 2,694,980		
		TRANS. PASAJES YENTA							\$ 3,232,896	\$ 7,854,452	\$ 10,139,887	\$ 8,321,215	\$ 13,632,701	\$ 4,125,305	\$ 8,238,915	\$ 1,678,523		
			ELICEO SANABRIA						\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
			CANAL						\$ 320,936	\$ 3,106,807	\$ 4,018,154	\$ 1,365,847	\$ 1,428,342	\$ 988,041	\$ 1,942,362	\$ 949,294		
						SANABRIA CHACON ELICEO			\$ -	\$ 3,113,565	\$ 2,759,292	\$ 964,073	\$ 1,428,342	\$ 988,041	\$ 1,942,362	\$ 949,294		
						ZONA CENTRO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							Antonio Palacio		\$ -	\$ -	\$ 1,259,952	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							Carmen E Pihoon		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							FORPEPO SOLARTE JULIO CESAR		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							SANABRIA CHACON ELICEO		\$ -	\$ 3,113,565	\$ 1,500,249	\$ 964,073	\$ 1,428,342	\$ 988,041	\$ 1,942,362	\$ 949,294		
							VILLAMIL AMADOR MARTHA ISABEL		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						ZONA COSTA			\$ 284,625	\$ 73,242	\$ 1,298,952	\$ 402,773	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							CARMONA LLERENA SABRINA ISA		\$ 284,625	\$ 73,242	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							OROZCO BAUTISTA LUCINA MARG		\$ -	\$ -	\$ 1,298,952	\$ 402,773	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						ZONA LLANOS			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							CARDENAS GONZALEZ YEFERSON		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						ZONA NOROCCIDENTAL			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							Martha Mejia		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						ZONA OCCIDENTE			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							BECCERRA CHAVEZ YOLIMA		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							OROZCO SANCHEZ MARIA CAROL		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						ZONA ORIENTE			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
1801	ELICEO SANABRIA																	
									\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
									\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							LOPEZ MEZA SANDRA MILENA		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						ZONA TOLIMA NEIVA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							GONZALEZ QUIMBAYA OSCAR IWA		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						ZONA VIEJO CALDAS			\$ 56,311	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							OCAMPO MARULANDA LILIANA PA		\$ 56,311	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						INDUSTRIA			\$ 297,260	\$ 3,171,995	\$ 5,240,722	\$ 2,184,975	\$ 1,416,926	\$ 1,034,848	\$ 5,347,029	\$ 649,861		
							Diego Leguizamón		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						ZONA NOROCCIDENTAL			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 263,618	\$ -	\$ -	\$ -		
							CALLE AGUDELO DIANA LUCIA		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							SIERRA CARDONA ALEX VBEIMAF		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 263,618	\$ -	\$ -	\$ -		
						ZONA ORIENTE			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 347,404		
							DELGADO VILLAMIZAR JOSE ANDR		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							MERCHAN BECERRA DEYBI		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 347,404		
						ZONA VIEJO CALDAS			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							PELAEZ CALDERON SANDRA MILE		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						LUGO FRANCISCO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						ZONA CARBONIFERA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,701,553		
							PARODI JIMENEZ JAVIER JOSE		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,701,553		
						ZONA CENTRO			\$ 297,260	\$ 1,410,089	\$ 5,240,722	\$ 520,114	\$ 650,334	\$ 382,638	\$ 2,311,178	\$ -		
							CORREA ISAZA JUAN DAVID		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							Daniel Varon		\$ 284,625	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							GUTIERREZ YARA LEONARDO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 34,569	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							Karen Floren		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							Liliana Restrepo		\$ -	\$ 24,522	\$ 2,278,915	\$ -	\$ -	\$ 87,176	\$ -	\$ -		
							LUGO FRANCISCO		\$ 32,635	\$ 1,385,567	\$ 1,961,907	\$ 450,977	\$ 650,334	\$ 295,463	\$ 2,311,178	\$ -		
							RIVERA GUILLEN CARLOS ARTURO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
							SANCHEZ GARZON GIANCARLO A		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
						ZONA COSTA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 852,210	\$ -	\$ -		

CECO	RESPONSABLE	CUENTAS	SUB CUENTAS	NIVEL1	NIVEL2	NIVEL3	NIVEL4	NIVEL5	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
1801	ELICEO SANABRIA															
								AGUDELO SAN JUAN ALFONSO ED	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	652,210	\$ -	\$ -
								MORALES VALDELMAR ARIED	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								QUINTERO OCHOA LUIS HERMAN	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
							ZONA CENTRO		\$ -	\$ 880,079	\$ -	\$ -	\$ 766,592	\$ -	\$ 1,334,295	\$ 302,457
								DIEGO ARIAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								QUINTERO OCHOA LUIS HERMAN	\$ -	\$ 880,079	\$ -	\$ -	\$ 766,592	\$ -	\$ 1,334,295	\$ 302,457
								ROJAS VALENCIA MARIO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
							ZONA OCCIDENTE		\$ -	\$ 881,827	\$ -	\$ 1,401,245	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								ROJAS VALENCIA MARIO	\$ -	\$ 881,827	\$ -	\$ 1,401,245	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								SARRIA PALACIOS LUIS EDUARDO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
							GERENCIA		\$ -	\$ -	\$ 881,012	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 947,524	\$ 77,368
								MANTILLA ALVAREZ JOSE IGNACIO	\$ -	\$ -	\$ 881,012	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 947,524	\$ 77,368
								OTRAS PROVISIONES	\$ 2,614,690	\$ 1,495,650	\$ -	\$ 4,783,393	\$ 10,787,432	\$ 2,202,216	\$ -	\$ -
							ALIMENTACION VENTAS		\$ 313,753	\$ 1,623,302	\$ 1,510,724	\$ 656,607	\$ 1,784,975	\$ 1,200,309	\$ 2,289,022	\$ 1,008,337
							ELICEO SANABRIA		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
							CANAL		\$ 44,822	\$ 448,438	\$ 195,190	\$ 103,706	\$ 182,615	\$ 68,457	\$ 286,128	\$ 157,653
							SANABRIA CHACON ELICEO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
							ZONA CENTRO		\$ -	\$ 76,238	\$ -	\$ 34,569	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 31,511
								Antonio Palasio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								Carmen E Rincon	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								FOREIRO SOLARTE JULIO CESAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								SANABRIA CHACON ELICEO	\$ -	\$ 76,238	\$ -	\$ 34,569	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 31,511
								VILLAMIL AMADOR MARTHA ISABEL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
							ZONA COSTA		\$ 44,822	\$ -	\$ 63,336	\$ -	\$ 59,223	\$ -	\$ 190,752	\$ 31,511
								CARMONA LLEPERA SABRINA ISA	\$ 44,822	\$ -	\$ 63,336	\$ -	\$ 59,223	\$ -	\$ 190,752	\$ -
								OROZCO BAUTISTA LUCINA MARG	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 31,511
							ZONA LLANOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								CARDENAS GONZALEZ YEFERSON	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CECO	RESPONSABLE	CUENTAS	SUB CUENTAS	NIVEL1	NIVEL2	NIVEL3	NIVEL4	NIVEL5	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
1801	ELICEO SANABRIA															
								ZONA NOROCCIDENTAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								Martha Mejia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								ZONA OCCIDENTE	\$ -	\$ 225,717	\$ 131,853	\$ -	\$ 61,646	\$ 10,235	\$ 95,376	\$ 31,511
								BECEPRA CHAVEZ YOLIMA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 61,646	\$ -	\$ 95,376	\$ -
								OROZCO SANCHEZ MARIA CAROL	\$ -	\$ 225,717	\$ 131,853	\$ -	\$ -	\$ 10,235	\$ -	\$ 31,511
								ZONA ORIENTE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								LOPEZ MEZA SANDRA MILENA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								ZONA TOLIMA NEIVA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								GONZALEZ QUIMBAYA OSCAR IWA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								ZONA VIEJO CALDAS	\$ -	\$ 146,484	\$ -	\$ 63,138	\$ 61,646	\$ 58,222	\$ -	\$ 63,021
								OCAMPO MARULANDA LILIANA PA	\$ -	\$ 146,484	\$ -	\$ 63,138	\$ 61,646	\$ 58,222	\$ -	\$ 63,021
							INDUSTRIA		\$ 268,932	\$ 1,174,864	\$ 1,318,534	\$ 518,532	\$ 1,602,460	\$ 1,065,922	\$ 2,002,894	\$ 850,784
							Diego Leguizamón		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
							ZONA NOROCCIDENTAL		\$ -	\$ 73,242	\$ 131,853	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								CALLE AGUDELO DIANA LUCIA	\$ -	\$ -	\$ 131,853	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								SIERRA CARDONA ALEX VBEIMAF	\$ -	\$ 73,242	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								ZONA ORIENTE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 61,646	\$ 58,222	\$ -	\$ 31,511
								DELGADO VILLAMIZAR JOSE ANDR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								MERCHAN BECEPRA DEYBI	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 61,646	\$ 58,222	\$ -	\$ 31,511
								ZONA VIEJO CALDAS	\$ 134,466	\$ 878,301	\$ 461,487	\$ 103,706	\$ 554,813	\$ 494,885	\$ 381,504	\$ 283,595
								PELLAEZ CALDERON SANDRA MILE	\$ 134,466	\$ 878,301	\$ 461,487	\$ 103,706	\$ 554,813	\$ 494,885	\$ 381,504	\$ 283,595
							LUGO FRANCISCO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								ZONA CARBONIFERA	\$ 134,466	\$ -	\$ 263,707	\$ 138,275	\$ 369,875	\$ 174,665	\$ 381,504	\$ 189,063
								PARODI JIMENEZ JAVIER JOSE	\$ 134,466	\$ -	\$ 263,707	\$ 138,275	\$ 369,875	\$ 174,665	\$ 381,504	\$ 189,063
								ZONA CENTRO	\$ -	\$ -	\$ 131,853	\$ 34,569	\$ 184,605	\$ -	\$ 95,376	\$ -
								CORREA ISAZA JUAN DAVID	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 95,376	\$ -
								Daniel Varon	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
								GUTIERREZ YAFRA LEONARDO	\$ -	\$ -	\$ 65,927	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

CECO	RESPONSABLE	CUENTAS	SUB CUENTAS	NIVEL1	NIVEL2	NIVEL3	NIVEL4	NIVEL5	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	
1801	ELICEO SANABRIA																
						LUGO FRANCISCO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						QUINTERO OCHOA LUIS HERMAN			\$ -	\$ -	\$ 134,068	\$ -	\$ -	\$ 86,218	\$ -	\$ -	\$ 61,586
						ROJAS VALENCIA MARIO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						FACT.RECEIBR EMRRF - servicios			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 35,229	\$ 12,845	\$ -	\$ 56,524	
						FONDOS FIJOS			\$ -	\$ 448,750	\$ -	\$ -	\$ 251,527	\$ 113,406	\$ -	\$ -	
						GERENCIA			\$ -	\$ 1,286,836	\$ -	\$ -	\$ 100,365	\$ 285,091	\$ 98,598	\$ -	\$ 86,437
						MANTILLA ALVAREZ JOSE IGNACIO			\$ -	\$ 1,286,836	\$ -	\$ -	\$ 100,365	\$ 285,091	\$ 98,598	\$ -	\$ 86,437
						SERV. IMPRESIÓN/FOTO			\$ 473,212	\$ 81,807	\$ 384,552	\$ 325,018	\$ 317,202	\$ 252,244	\$ 902,881	\$ -	
						SUM UTILES OFIC YTA			\$ -	\$ 120,878	\$ 207,065	\$ -	\$ 168,325	\$ 32,607	\$ 237,537	\$ 50,421	
						SELLOS Y TARJ. DE PE			\$ -	\$ 512,363	\$ -	\$ 193,135	\$ 532,669	\$ -	\$ 488,369	\$ 141,880	
						PARQUEADEROS VTAS.			\$ 10,979	\$ 60,734	\$ 142,463	\$ 45,035	\$ 85,546	\$ 202,293	\$ 135,666	\$ 46,573	
						ELICEO SANABRIA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						CANAL			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						SANABRIA CHACON ELICEO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						INDUSTRIA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 87,941	
						Diego Leguizamón			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						LUGO FRANCISCO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						QUINTERO OCHOA LUIS HERMAN			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						ROJAS VALENCIA MARIO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						FONDOS FIJOS			\$ 10,979	\$ 18,770	\$ 36,621	\$ 13,161	\$ 57,776	\$ 179,672	\$ -	\$ -	
1801	ELICEO SANABRIA																
						GERENCIA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ 31,874	\$ -	\$ -	\$ 26,359	\$ 4,903	
						MANTILLA ALVAREZ JOSE IGNACIO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ 31,874	\$ -	\$ -	\$ 26,359	\$ 4,903	
						OTRAS PROVISIONES			\$ -	\$ 40,965	\$ 105,042	\$ -	\$ 27,769	\$ 22,621	\$ 21,368	\$ 41,670	
						GASTOS ADICIONALES DE VENTAS			\$ 268,042	\$ 33,653,166	\$ 33,889,098	\$ 42,984,676	\$ 26,186,675	\$ 50,277,555	\$ 29,926,074	\$ 47,420,901	
						OTROS GTOS PUBLIC. VTAS			\$ -	\$ -	\$ 3,087,415	\$ 13,041,204	\$ 9,734,215	\$ 12,808,900	\$ 11,555,166	\$ -	
						SUMIN. ART. SEG. VTAS			\$ 20,613	\$ 162,313	\$ 279,103	\$ -	\$ -	\$ 133,090	\$ 5,496	\$ -	
						COMISIONES POR VENTA			\$ 247,429	\$ 14,368,817	\$ 7,193,445	\$ 22,000,454	\$ -	\$ 25,959,228	\$ -	\$ 40,340,193	
						VIATICOS VENTAS			\$ -	\$ 19,122,037	\$ 17,333,125	\$ 7,943,218	\$ 16,452,360	\$ 11,377,337	\$ 18,365,412	\$ 7,080,708	
						ELICEO SANABRIA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						CANAL			\$ -	\$ 7,057,646	\$ 5,222,307	\$ 3,514,709	\$ 6,506,877	\$ 3,999,811	\$ 7,180,164	\$ 2,117,835	
						SANABRIA CHACON ELICEO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						ZONA CENTRO			\$ -	\$ 3,631,074	\$ 2,905,396	\$ 2,131,636	\$ 2,413,843	\$ 2,237,625	\$ 4,014,949	\$ 184,566	
						Antonio Palacio			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						Carmen E Rincon			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						FORERO SOLARTE JULIO CESAR			\$ -	\$ 744,242	\$ 386,162	\$ 404,959	\$ 601,796	\$ 284,185	\$ 931,074	\$ 184,566	
						SANABRIA CHACON ELICEO			\$ -	\$ 2,886,832	\$ 2,519,244	\$ 1,524,197	\$ 1,812,047	\$ 598,989	\$ 3,083,875	\$ -	
						VILLAMIL AMADOR MARTHA ISABEL			\$ -	\$ -	\$ -	\$ 202,480	\$ -	\$ 1,354,451	\$ -	\$ -	
						ZONA COSTA			\$ -	\$ 73,242	\$ -	\$ 640,649	\$ 361,908	\$ 425,626	\$ -	\$ 616,720	
						CARMONA LLERENA SABRINA ISA			\$ -	\$ 73,242	\$ -	\$ 33,210	\$ -	\$ 27,967	\$ -	\$ 63,021	
						OROZCO BAUTISTA LUCINA MARG			\$ -	\$ -	\$ -	\$ 607,439	\$ 361,908	\$ 397,659	\$ -	\$ 553,699	
						ZONA LLANOS			\$ -	\$ 1,000,999	\$ -	\$ 202,480	\$ 842,515	\$ 29,111	\$ -	\$ -	
						CARDENAS GONZALEZ YEFERSON			\$ -	\$ 1,000,999	\$ -	\$ 202,480	\$ 842,515	\$ 29,111	\$ -	\$ -	
						ZONA NOROCCIDENTAL			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						Martha Mejia			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
						ZONA OCCIDENTE			\$ -	\$ -	\$ 1,287,173	\$ -	\$ 1,685,019	\$ 227,348	\$ 2,234,141	\$ -	
						BECCERRA CHAVEZ YOLIMA			\$ -	\$ -	\$ 386,162	\$ -	\$ -	\$ 227,348	\$ 558,644	\$ -	
						OROZCO SANCHEZ MARIA CAROL			\$ -	\$ -	\$ 901,021	\$ -	\$ 1,685,019	\$ -	\$ 1,675,497	\$ -	
						ZONA ORIENTE			\$ -	\$ 714,999	\$ 386,162	\$ 202,480	\$ 1,203,592	\$ 397,859	\$ -	\$ 615,221	

CECO	RESPONSABLE	CUENTAS	SUB CUENTAS	NIVEL1	NIVEL2	NIVEL3	NIVEL4	NIVEL5	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
1801	ELICEO SANABRIA															
							ZONA ORIENTE		\$ -	\$ 714,899	\$ 386,152	\$ 202,480	\$ 1,203,592	\$ 397,859	\$ -	\$ 615,221
							LOPEZ MEZA SANDRA MILENA		\$ -	\$ 714,899	\$ 386,152	\$ 202,480	\$ 1,203,592	\$ 397,859	\$ -	\$ 615,221
							ZONA TOLIMA NEIVA		\$ -	\$ 1,637,332	\$ 643,586	\$ 337,466	\$ -	\$ 397,859	\$ 931,074	\$ 701,328
							GONZALEZ QUIMBAYA OSCAR WA		\$ -	\$ 1,637,332	\$ 643,586	\$ 337,466	\$ -	\$ 397,859	\$ 931,074	\$ 701,328
							ZONA VIEJO CALDAS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 284,185	\$ -	\$ -
							OCAMPO MARULANDA LILIANA PA		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 284,185	\$ -	\$ -
					INDUSTRIA				\$ -	\$ 12,084,391	\$ 12,110,818	\$ 4,428,509	\$ 9,464,046	\$ 7,377,526	\$ 11,055,248	\$ 4,962,873
						Diego Legutazón			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						ZONA NOROCCIDENTAL			\$ -	\$ 146,484	\$ 257,435	\$ 607,439	\$ 481,437	\$ 1,183,941	\$ 1,303,503	\$ 430,655
						CALLE AGUDELO DIANA LUCIA			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 481,437	\$ -	\$ -	\$ 430,655
						SIERRA CARDONA ALEX VBERMAF			\$ -	\$ 146,484	\$ 257,435	\$ 607,439	\$ -	\$ 1,183,941	\$ 1,303,503	\$ -
						ZONA ORIENTE			\$ -	\$ 1,878,543	\$ 2,059,477	\$ 337,466	\$ 361,078	\$ 568,369	\$ 1,489,718	\$ 184,566
						DELGADO VILLAMIZAR JOSE ANDR			\$ -	\$ 714,899	\$ 1,287,173	\$ -	\$ -	\$ 397,859	\$ 558,644	\$ -
						MERCHAN BECERRA DEYBI			\$ -	\$ 1,163,644	\$ 772,304	\$ 337,466	\$ 361,078	\$ 170,511	\$ 931,074	\$ 184,566
						ZONA VIEJO CALDAS			\$ -	\$ -	\$ 514,869	\$ -	\$ 481,437	\$ 113,674	\$ -	\$ 123,044
						PELAEZ CALDERON SANDRA MILE			\$ -	\$ -	\$ 514,869	\$ -	\$ 481,437	\$ 113,674	\$ -	\$ 123,044
					LUGO FRANCISCO				\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						ZONA CARBONIFERA			\$ -	\$ -	\$ 257,435	\$ 269,973	\$ 427,791	\$ 170,511	\$ 190,752	\$ 246,088
						PARODI JIMENEZ JAVIER JOSE			\$ -	\$ -	\$ 257,435	\$ 269,973	\$ 427,791	\$ 170,511	\$ 190,752	\$ 246,088
						ZONA CENTRO			\$ -	\$ 6,841,046	\$ 5,288,802	\$ 2,097,516	\$ 5,906,924	\$ 1,822,903	\$ 3,915,980	\$ 2,376,635
						CORREA ISAZA JUAN DAVID			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 432,903
						Daniel Varon			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						GUTIERREZ YARA LEONARDO			\$ -	\$ 1,041,939	\$ 1,802,042	\$ 472,452	\$ 2,527,544	\$ 795,717	\$ 1,303,503	\$ -
						Karen Foreiro			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						Liliana Restrepo			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 87,176	\$ -	\$ -
						LUGO FRANCISCO			\$ -	\$ 5,152,562	\$ 3,100,608	\$ 1,422,584	\$ 2,536,866	\$ 769,500	\$ 936,544	\$ 1,574,599
						RIVERA GUILLEN CARLOS ARTURO			\$ -	\$ 446,545	\$ 386,152	\$ 202,480	\$ -	\$ 170,511	\$ 1,117,289	\$ 369,133
						RAMIREZ RAMON GIANCARLO A			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 842,515	\$ -	\$ 558,644	\$ -
						ZONA COSTA			\$ -	\$ 671,631	\$ 1,029,738	\$ 134,966	\$ 783,801	\$ 1,183,941	\$ 190,752	\$ -
						AGUDELO SAN JUAN ALFONSO EDI			\$ -	\$ -	\$ -	\$ 134,966	\$ -	\$ 1,183,941	\$ -	\$ -
						MORALES VALDELAMAR ARIED			\$ -	\$ 671,631	\$ 1,029,738	\$ -	\$ 783,801	\$ -	\$ 190,752	\$ -
					QUINTERO OCHOA LUIS HERMAN				\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						ZONA CENTRO			\$ -	\$ 1,436,943	\$ 386,152	\$ 946,561	\$ 361,078	\$ 1,109,992	\$ 1,487,536	\$ 1,511,100
						DIEGO ARIAS			\$ -	\$ 446,545	\$ 386,152	\$ 473,280	\$ 361,078	\$ 692,143	\$ 1,487,536	\$ 492,242
						QUINTERO OCHOA LUIS HERMAN			\$ -	\$ 990,397	\$ -	\$ 473,280	\$ -	\$ 427,849	\$ -	\$ 1,018,858
					ROJAS VALENCIA MARIO				\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
						ZONA OCCIDENTE			\$ -	\$ 1,291,745	\$ 2,316,911	\$ 34,569	\$ 660,510	\$ 1,224,185	\$ 2,807,007	\$ 90,785
						ROJAS VALENCIA MARIO			\$ -	\$ 1,291,745	\$ 2,316,911	\$ 34,569	\$ 299,432	\$ 1,053,684	\$ 2,807,007	\$ 90,785
						SARRIA PALACIOS LUIS EDUARDO			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 361,078	\$ 170,511	\$ -	\$ -
						FACT.RECIBIRE.MRF - servicios			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 481,437	\$ -	\$ -	\$ -
Total general									\$ 11,373,758	\$ 57,209,286	\$ 59,306,169	\$ 58,797,255	\$ 60,135,498	\$ 60,973,205	\$ 55,650,217	\$ 66,823,437

