

**Plan de Mejora: Optimización Para Tareas Relacionadas Con Conciliaciones
Internacionales**

Karen Lisset Chaves Mora

Universidad Santo Tomás

Opción de Grado II: Prácticas Profesionales

Alexander Carvajal

2025

**Plan de Mejora: Optimización Para Tareas Relacionadas Con Conciliaciones
Internacionales**

Karen Lisset Chaves Mora

Presentado para optar por el título de: Profesional en Negocios Internacionales

Tutor

Alexander Carvajal

Universidad Santo Tomás

División De Ciencias Económicas Y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2025

Resumen

En el presente documento se abordó la propuesta de mejora para el proceso de conciliación de ventas, depósitos y extracciones de las tiendas internacionales de Juan Valdez Café, enfocándose en la automatización y optimización de tareas realizadas en el área de Operaciones Financieras. Dicho proceso enfrenta desafíos relacionados con una alta dependencia de tareas manuales, lo que incrementa el tiempo de ejecución, errores humanos y acumulación de trabajo. La propuesta incluyó automatizar la actividad mediante herramientas avanzadas de Excel, como Power Query y macros; así estandarizando procedimientos con el objetivo de reducir la complejidad operativa, minimizar errores y facilitar la toma de decisiones. El diseño conceptual estableció un marco replicable y sostenible que busca optimizar los tiempos de conciliación, garantizar reportes precisos y generar un impacto positivo en la gestión operativa de la empresa.

Palabras clave: Optimización, Power Query, automatización, conciliación, tareas manuales.

Keywords: Optimization, Power Query, automation, reconciliation, manual tasks.

Agradecimientos

Principalmente doy mis agradecimientos a Dios, porque solo él sabe en qué sendero colocarnos. A mis papás que siempre me han apoyado, siendo un sostén cada día que pasan a mi lado, acompañándome con amor y comprensión. A mis demás familiares que hacen parte de una etapa más en mi vida, y a aquellos que no están, pero siguen presentes desde el corazón. Quiero agradecer a mis profesores Dayana, Fabio, Alexander, Rodrigo, Andrés, Viviana, Yesid, Miguel, Orlando, Marco, Violeta, con los que tuve la oportunidad de compartir dentro y fuera de las aulas de clase, quienes con sus conocimientos me han acompañado en mi formación. En especial, agradezco a el profesor Ernesto, por su orientación y apoyo durante este proceso, su compañía siempre fue una cálida acogida. A quienes conocí, con quienes compartí durante esta etapa y a las personas que hacen parte de ella. Finalmente, a mis compañeros y amigos en las prácticas, que me mostraron otro lado de este camino y me hicieron ver que no todo es malo durante este proceso.

Este proyecto ha sido un reto y una oportunidad de crecimiento. Agradezco a todos aquellos que, con sus palabras de aliento y consejos, me han inspirado a seguir adelante y dar lo mejor de mí.

Gracias totales.

Introducción

El proceso de conciliación en el área de Operaciones Financieras de Juan Valdez Café es una actividad clave para garantizar el correcto manejo y registro de las transacciones realizadas en sus tiendas internacionales. Sin embargo, actualmente enfrenta diversos desafíos operativos derivados de una alta dependencia de tareas manuales, lo que incrementa los tiempos de ejecución, los errores humanos y dificulta la generación de reportes precisos. Para abordar esta problemática, se plantea una propuesta de mejora basada en la automatización y optimización del proceso mediante herramientas avanzadas de Excel.

Las conciliaciones internacionales son procedimientos contables y financieros mediante los cuales se verifica y ajusta la correspondencia entre los registros internos de una empresa y los movimientos reflejados en estados bancarios o reportes de terceros en distintos países. Este proceso es fundamental para garantizar la exactitud de la información financiera, detectar discrepancias en transacciones y prevenir pérdidas económicas. En el caso de Juan Valdez Café, las conciliaciones internacionales incluyen la validación de ventas, depósitos y extracciones realizadas en sus tiendas en Estados Unidos, asegurando que cada movimiento registrado coincida con los valores reflejados en los sistemas financieros de la compañía.

Este informe se desarrolla en el marco de las prácticas profesionales y tiene como objetivo diseñar una propuesta de mejora para optimizar el proceso de conciliación mediante herramientas avanzadas de Excel. La propuesta incluye la automatización de tareas repetitivas, el diseño de un dashboard interactivo y la estandarización de procedimientos, buscando reducir la carga operativa, minimizar errores y garantizar la sostenibilidad del proceso en el tiempo.

El documento inicia con un diagnóstico detallado de la situación actual, seguido por la propuesta de mejora, que integra estrategias innovadoras adaptadas a las limitaciones tecnológicas de la empresa. Finalmente, se presentan conclusiones y recomendaciones que resaltan las oportunidades identificadas, las limitaciones encontradas y el impacto esperado en las operaciones de la compañía. Este informe busca no solo atender las necesidades

inmediatas de la empresa, sino también sentar las bases para un proceso más eficiente y sostenible en el futuro.

Índice

Parte I	8
La empresa	8
1.1. Aspectos Generales.....	8
1.1.1. Misión, Visión y Valores.	8
1.1.2. Ubicación Geográfica.....	8
1.1.3. Estructura Organizativa.....	9
1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.	9
1.1.4.1. Análisis DOFA.	10
Parte II	13
Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales	13
2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.	13
2.2. Importancia, limitaciones y alcances del trabajo de prácticas profesionales.	13
2.3. Objetivo General.	14
2.3.1. Objetivos Específicos.....	15
Parte III	15
Contenido del plan de mejora	15
3.1. Propuesta de Mejora.....	15
3.2. Conclusiones.	18
3.3. Bibliografía.....	20
3.4. Anexos.....	21
Parte IV	29
Seguimiento de la práctica profesional	29
4.1. Programación de actividades realizadas en la organización.	29
4.1.1. Cumplimiento de objetivos trazados por mes.	30

Parte I

La empresa

Figura 1



Nota: (La importancia de Juan Valdez para el café colombiano, 2022)

1.1. Aspectos Generales.

1.1.1. Misión, Visión y Valores.

Misión: Cautivamos al mundo con los cafés premium de Colombia generando valor a los caficultores colombianos. (Juan Valdez, s.f.).

Visión: Ser la marca colombiana más reconocida en el mundo, por su crecimiento saludable y su impacto sostenible. (Juan Valdez, s.f.).

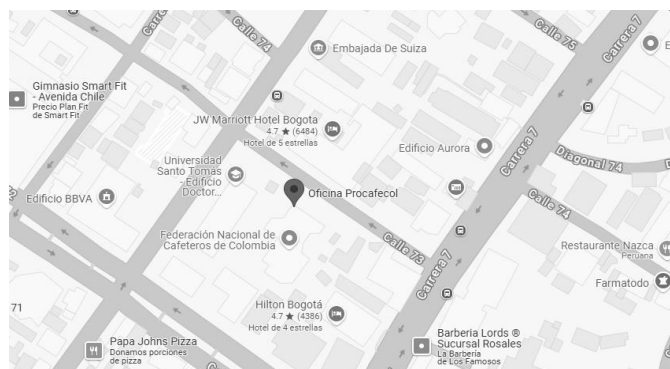
Valores: colombianidad, integridad, servicio. (Juan Valdez, s.f.).

1.1.2. Ubicación Geográfica.

Cl. 73 #8-99, Cl. 73 #8-13 a 8-1, Bogotá. (Google Maps, s.f.).

Figura 2

Ubicación actual de las oficinas administrativas de Juan Valdez Café

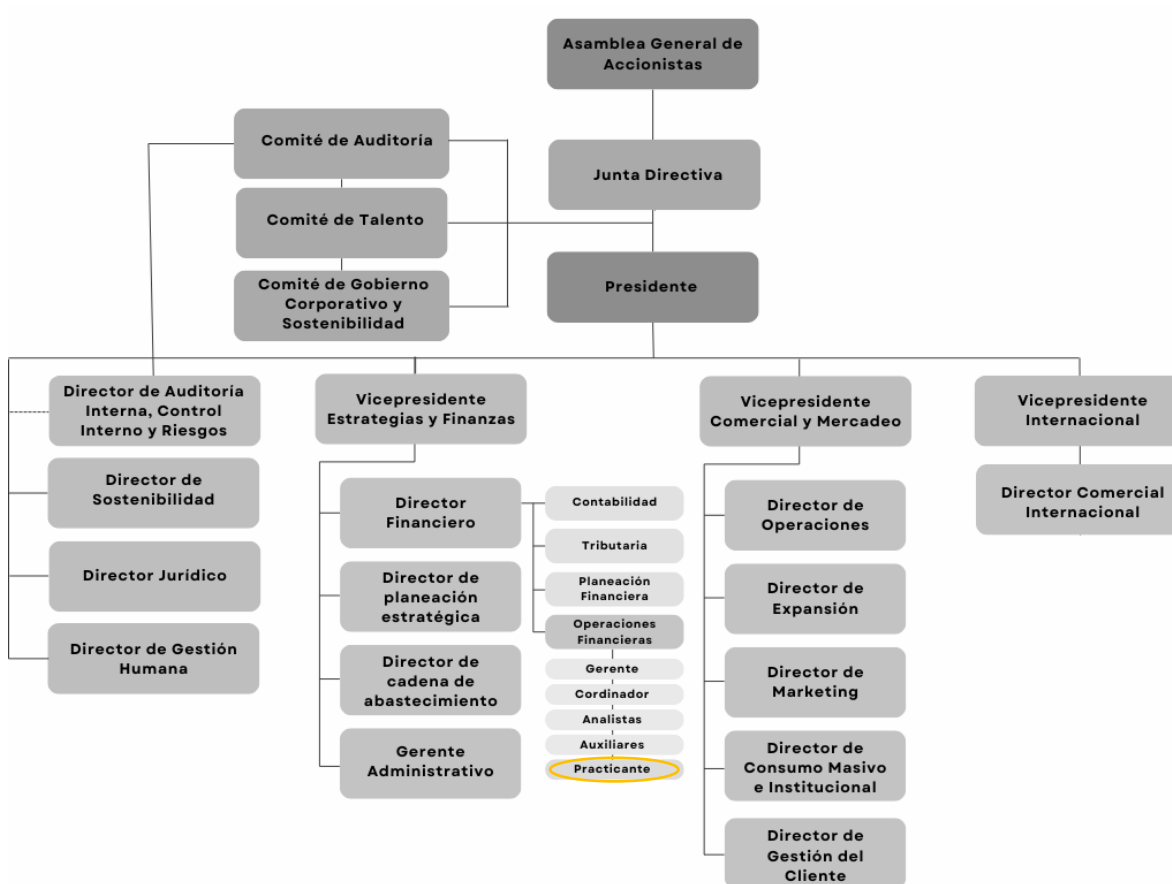


Nota: (Google Maps, s.f.).

1.1.3. Estructura Organizativa.

Figura 3

Organigrama de la empresa Juan Valdez



Nota: Organigrama de elaboración propia con base en información tomada de (Organigrama, s.f.)

Dentro de la Vicepresidencia Estrategia y Finanzas, se encuentra el Director Financiero que encabeza diferentes áreas, entre ellas el área de Operaciones Financieras, en la cual existe el cargo de Gerente, Coordinador, Analistas, Auxiliar y **Practicante** en su respectivo orden.

1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

Área de Operaciones Financieras.

1.1.4.1. Análisis DOFA.

Tabla 1

Matriz DOFA

Matriz DOFA	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Uso de Power Query para algunas consultas de datos, lo que agiliza ciertas tareas. 2. Estructura organizativa básica que facilita la segmentación por meses y tiendas. 3. Disposición de la Analista y del practicante para mejorar los procesos actuales. 4. Acceso a datos detallados de ventas, depósitos y extracciones. 5. Compromiso de la empresa con la mejora continua. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Procesos manuales que pueden generar errores y uso excesivo del tiempo. 2. Delimitada automatización para tareas repetitivas. 3. Limitado conocimiento avanzado en Excel por parte del equipo encargado. 4. Altos tiempos de conciliación por falta de integración entre plataformas. 5. Dependencia de una sola persona para verificar y ejecutar procesos clave.
Oportunidades (O)	Estrategias FO	Estrategias DO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementación de automatizaciones 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementación de un dashboard en Excel que consolide ventas, 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer una hoja de trabajo principal con fórmulas avanzadas,

para reducir tiempos y errores.	depósitos y extracciones de todas las tiendas, utilizando Power Query para actualizar automáticamente los datos. (F1, F4, O1).	que permita cruzar automáticamente las fechas y montos entre las diferentes hojas, reduciendo la confusión por rangos de días. (D1, D4, O1)
2. Posibilidad de integrar información en un dashboard centralizado y visual.	2. Aprovechar el conocimiento de Power Query para extender su uso en otras áreas del proceso, como vincular directamente las bases de datos de depósitos y ventas. (F1, F5, O4)	2. Diseñar plantillas con macros que renombren automáticamente las pestañas y consoliden información de los archivos descargados. (D2, D3, O3)
3. Apoyo del practicante para mejorar el proceso y proponer soluciones innovadoras.	3. Capacitar al practicante y a la Analista en el uso de macros y funciones avanzadas de Excel para automatizar tareas repetitivas. (F3, O3)	
4. Incrementar la eficiencia semanal y generar informes más detallados para la toma de decisiones.		

Amenazas (A)	Estrategias FA	Estrategias DA
1. Restricciones tecnológicas para incorporar herramientas externas.	1. Diseñar procesos más estructurados y automatizados que minimicen errores manuales y se adapten a las	1. Automatizar los reportes semanales para reducir la carga de trabajo de la Analista y evitar errores

2. Posibles resistencias al cambio en los procesos establecidos.	restricciones tecnológicas actuales. (F3, F5, A1)	por acumulación de datos. (D2, A3)
3. Incremento en la carga laboral si no se mejora el proceso de conciliación.	2. Crear reportes semanales automáticos en Excel, con visualizaciones de indicadores clave, para disminuir la acumulación de tareas al final del mes. (F4, A3)	2. Generar alertas automáticas dentro del Excel principal para identificar diferencias críticas en las conciliaciones antes de enviar correos a las tiendas. (D1, A5)
4. Errores en registros manuales que impacten la relación con tiendas y proveedores.	3. Estandarizar las plantillas de Excel enviadas por las tiendas, reduciendo las discrepancias y errores en la conciliación. (F2, A4)	3. Optimizar el manejo de la información a través de reglas claras para la revisión de rangos de días y la asignación de movimientos pendientes. (D4, A4)
5. Demora en respuestas de las tiendas frente a correos o alertas de novedades.		

Nota: Fuente elaboración propia con base en información tomada de carpetas compartidas y procesos diarios realizados en el área de Operaciones Financieras para la elaboración y ejecución de la tarea asignada.

Parte II

Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.

El proceso de conciliación de ventas, depósitos y extracciones que se realiza actualmente en las tiendas de Estados Unidos presenta diversas ineficiencias derivadas de un manejo manual de datos, lo que incrementa el tiempo requerido para su ejecución y genera una alta probabilidad de errores en el registro y conciliación de transacciones. Estas coyunturas afectan la calidad de la información reportada y generan retrasos en la toma de decisiones, además de limitar la capacidad de cumplir con las revisiones semanales de conciliaciones debido a la acumulación de tareas. A esto se le suman las restricciones de la empresa para implementar herramientas externas, lo que exige una solución optimizada dentro de los parámetros y límites del uso de Excel y las plataformas disponibles.

El plan de mejora propone abordar estas problemáticas mediante la automatización y estandarización del proceso de conciliación, empleando herramientas avanzadas de Excel como Power Query, macros y un dashboard interactivo que facilite el análisis de los datos y la identificación de diferencias, mitigando las amenazas de errores recurrentes, retrasos y falsos reportes a las tiendas.

2.2. Importancia, limitaciones y alcances del trabajo de prácticas profesionales.

Importancia

La automatización de tareas repetitivas reducirá significativamente los tiempos de conciliación, permitiendo al equipo concentrarse en análisis y decisiones estratégicas. Asimismo, estandarizar los datos y el uso de herramientas como lo es Power Query y macros disminuirán los errores humanos asociados al manejo manual de transacciones. De igual forma, implementar un dashboard proporcionará una visualización clara y precisa del estado de las conciliaciones, mejorando la comunicación interna y las tomas de decisiones;

el diseño de una solución que pueda ser utilizada a mediano y largo plazo, clara y precisa del estado de las conciliaciones, mejorará la comunicación interna y la toma de decisiones.

Limitaciones

La empresa tiene limitaciones en el uso de plataformas externas y depende únicamente de herramientas internas como Excel, de igual forma, la implementación depende del nivel de aprendizaje del practicante en herramientas avanzadas de Excel, lo que puede requerir mayor inversión de tiempo en capacitación. Asimismo, la alta carga laboral de la analista principal puede restringir el tiempo disponible para validar y ajustar la solución propuesta. Finalmente, cualquier inconsistencia o retraso en la provisión de datos por parte de las tiendas puede limitar la eficiencia del proceso a mejorar.

Alcances

El rediseño de los procesos de carga de datos y consolidación, mejorando la precisión y reduciendo el tiempo requerido para la conciliación permite automatizar tareas clave, de igual manera, la introducción de herramientas visuales (dashboard) permite identificar tendencias, diferencias y estados de conciliación de manera ágil y comprensible. La solución proporcionada puede ajustarse a futuros cambios e implementaciones en las operaciones o necesidades de conciliaciones, dando flexibilidad al proceso.

2.3. Objetivo General.

Optimizar la conciliación de ventas, depósitos y extracciones de las tiendas de Estados Unidos, mediante herramientas avanzadas en Excel, garantizando reportes eficientes y confiables.

2.3.1. Objetivos Específicos.

1. Establecer un procedimiento estandarizado para la recopilación, conciliación y registro de transacciones, asegurando la sostenibilidad y reduciendo errores de diligenciamiento manuales, generando mayor confianza en los reportes generados.
2. Diseñar un proceso de visualización interactiva mediante un dashboard en Excel que permita divisar el estado de las conciliaciones, identificar diferencias y facilitar la toma de decisiones oportunas por parte del equipo de Operaciones Financieras.
3. Consolidar datos provenientes de las plataformas de ventas, depósitos y extracciones utilizando Power Query, disminuyendo la dependencia de procesos manuales.

[Índice](#)

Parte III

Contenido del plan de mejora

3.1. Propuesta de Mejora.

1. Procedimiento estandarizado para la recopilación, conciliación y registro de transacciones

Actualmente el proceso de conciliación en el área de Operaciones Financieras de Juan Valdez Café presenta un alto nivel de manualidad, lo que genera errores de diligenciamiento, inconsistencias en los registros y una gran inversión de tiempo en la recopilación y validación de datos. La falta de un procedimiento estandarizado dificulta la replicabilidad del proceso y aumenta el riesgo de discrepancias en los reportes.

Para desarrollar la recopilación, conciliación y registro de transacciones, se propone el desarrollo de un procedimiento estandarizado basado en las siguientes estrategias:

- *Definir un flujo de trabajo claro:* Documentar cada paso del proceso de conciliación, desde la recolección de datos hasta la validación y el reporte final.
- *Implementar un formato unificado:* Crear plantillas predefinidas para la recopilación de datos de ventas, depósitos y extracciones, asegurando que todas las tiendas sigan el mismo esquema.
- *Automatización de validaciones:* Incorporar reglas dentro de Excel para verificar automáticamente la coherencia de los datos ingresados (como validaciones de fechas y estructura de los reportes).
- *Capacitación y documentación:* Generar un manual de procedimientos y capacitar a los responsables de la conciliación en el uso de las herramientas implementadas para garantizar la continuidad del proceso.

De esta forma, se espera una reducción del margen de error en el diligenciamiento de transacciones, generando mayor confianza en los reportes financieros gracias a un procedimiento replicable y documentado, trayendo consigo la disminución del tiempo de revisión y conciliación de datos, reduciéndolo de dos a tres días a tres o cinco horas de ejecución.

2. Diseño de un dashboard interactivo en Excel

El proceso actual de conciliación no cuenta con una herramienta visual que facilite la interpretación de datos ni la identificación rápida de discrepancias (véase [anexo 10](#)). La información se maneja en tablas extensas y sin una estructura visual clara, lo que dificulta la toma de decisiones y el seguimiento de los resultados.

Para mejorar la visibilidad del proceso de conciliación y optimizar la toma de decisiones, se propone el diseño de un dashboard interactivo en Excel, el cual incluirá:

- *Indicadores clave de desempeño:* porcentajes de conciliaciones completadas, diferencias monetarias acumuladas por tienda y estado de las transacciones indicando la tienda con la novedad (pendiente, conciliado, con diferencias).
- *Gráficos dinámicos:* comparación de ventas con los depósitos por tienda e identificación de discrepancias en los montos reportados.

- *Segmentadores y filtros dinámicos*: filtros por tienda, fecha y estado de la conciliación y opciones de visualización por rango de fechas.
- *Integración con Power Query*: automatización de datos cada vez que se incorporen nuevos registros.

Con esta implementación en los procesos se tendrá mayor claridad en la interpretación de los datos, reduciendo errores por falta de visibilidad, agilizando la toma de decisiones mediante una herramienta visual interactiva, optimizando el análisis de conciliaciones al permitir la identificación rápida de tendencias y discrepancias.

3. Automatización de la recopilación y consolidación de datos mediante Power Query

En el presente la recopilación y consolidación de los datos de ventas, depósitos y extracciones se realiza manualmente, copiando y pegando información desde diferentes archivos (véase [anexo 6](#) y [anexo 9](#)). Este método es propenso a errores, consume mucho tiempo y dificulta la actualización de datos en tiempo real. Para optimizar la recopilación y conciliación de datos, se propone la automatización el proceso utilizando Power Query, una herramienta de Excel que permite extraer, transformar y cargar datos de manera automática. La solución incluirá:

- *Extracción automatización de datos*: Incluye la configuración de Power Query para obtener datos directamente desde las carpetas de ventas y depósitos sin necesidad de intervención manual, integrando los archivos de conciliación para actualizar la información en tiempo real.
- *Transformación y limpieza de datos*: Eliminación de columnas no esenciales y estandarización del formato de los datos para facilitar su análisis, aplicando reglas de negocio para categorizar automáticamente los registros.
- *Carga automática en la base de conciliación*: Vinculación de Power Query con las tablas dinámicas y el dashboard interactivo para mantener los reportes actualizados sin necesidad de ingreso manual de información.

Con estos procedimientos se espera eliminar la tarea manual de copiar y pegar datos, reduciendo el margen de error, a la vez que se estima un ahorro del tiempo para consolidaciones y actualizaciones de la información, permitiendo mayor eficiencia en la conciliación de transacciones al contar con datos actualizados automáticamente.

3.2. Conclusiones.

Durante el análisis del proceso de conciliación de ventas, depósitos y extracciones en el área de Operaciones Financieras de Juan Valdez Café, se identificaron diversas dificultades y oportunidades. Entre las principales limitaciones se encontró la alta dependencia de tareas manuales, lo que genera demoras en el cumplimiento de los objetivos y un margen de error significativo en el manejo de la información. A pesar de que las herramientas actuales de Excel son funcionales, su uso no está completamente optimizado, lo que afecta la productividad del equipo y la calidad de los reportes.

La estandarización del proceso de conciliación permitió identificar la necesidad de un flujo de trabajo estructurado que reduzca la dependencia de tareas manuales y minimice los errores en el registro de transacciones. La implementación de formatos unificados y validaciones automáticas dentro de Excel contribuye a mejorar la coherencia y confiabilidad de los datos, lo que facilita la conciliación y la generación de reportes precisos. Como resultado, se espera una mayor eficiencia en la recopilación y conciliación de transacciones, generando confianza en la información financiera utilizada por la toma de decisiones.

La propuesta de una dashboard interactivo en Excel representa una mejora significativa en la forma en que se analizan y reportan los datos de conciliación. Al integrar indicadores clave de desempeño (como porcentajes de conciliaciones completadas y estado de cada transacción), gráficos dinámicos y segmentadores de datos (permitiendo el análisis por tienda o fecha), el equipo de Operaciones Financieras podrá visualizar de manera clara y rápida el estado de las conciliaciones, identificar diferencias y tomar decisiones oportunas. La automatización de la actualización de datos mediante Power Query reduce la carga

operativa y evita el uso de repotes desactualizados. Esta solución facilita la supervisión del proceso, optimiza la identificación de discrepancias y mejora la eficiencia operativa al permitir un análisis más ágil y estructurado.

La automatización de la recopilación y consolidación de datos mediante Power Query es una solución clave para eliminar tareas repetitivas y propensas a errores dentro del proceso de conciliación. Al configurar la extracción y transformación de datos de manera automática, se optimiza el tiempo de procedimiento y se asegura que la información utilizada para la conciliación esté siempre actualizada. La reducción del trabajo manual en la recopilación de datos mejora la precisión de los registros y disminuye el riesgo de inconsistencias. Además, esta solución proporciona una base estructurada que puede adaptarse a futuras mejoras, asegurando la sostenibilidad y eficiencia del proceso a mediano y largo plazo.

Finalmente, la implementación de estas soluciones permitirá optimizar significativamente el proceso de conciliación en Juan Valdez Café, reduciendo tiempos de ejecución, minimizando errores y mejorando la precisión de los reportes. La automatización con Power Query, junto con la estandarización una herramienta integral que facilitará el trabajo del equipo de Operaciones Financieras y garantizará la sostenibilidad del proceso en el tiempo.

[Índice](#)

3.3. Bibliografía

Google Maps. (s.f.). Obtenido de Google Maps:

https://www.google.com/maps/place/Oficina+Procafecol/@4.6565352,-74.0559725,20z/data=!4m6!3m5!1s0x8e3f9baf8bcd33dd:0x7b557c80f087f1ac!8m2!3d4.6565352!4d-74.0558248!16s%2Fg%2F11hdxxz0dr?hl=es&entry=tu&g_ep=EgoyMDI1MDEyOS4xIKXMDS0ASAFQA%3D%3D

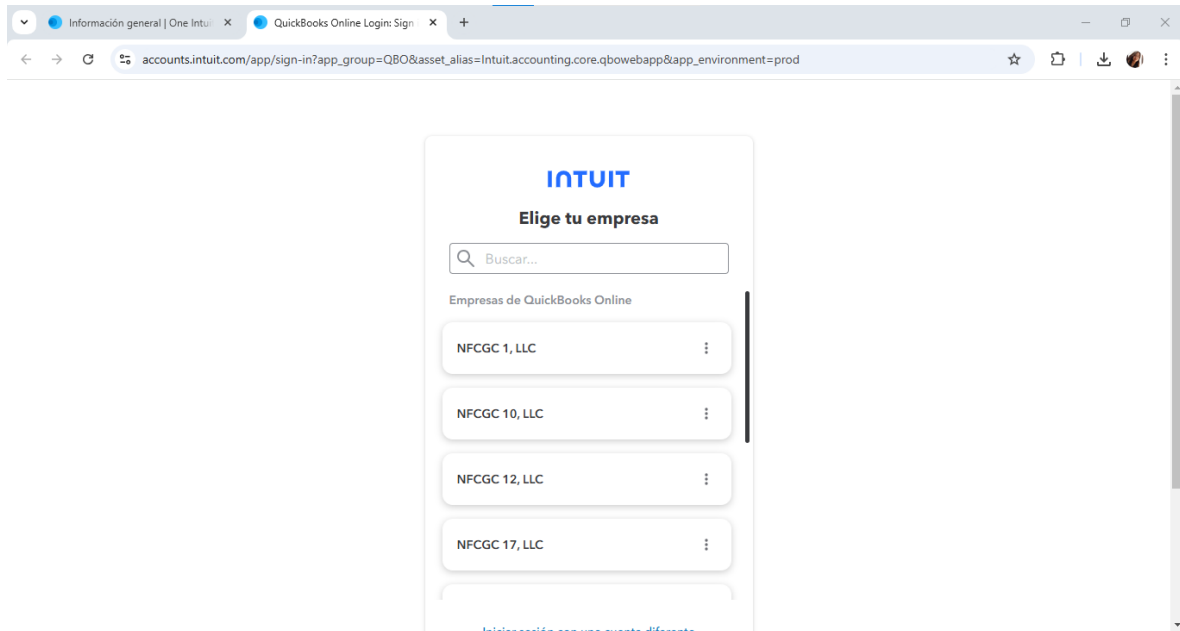
Juan Valdez. (s.f.). Obtenido de Juan Valdez Web Site: <https://juanvaldez.com>

La importancia de Juan Valdez para el café colombiano. (14 de Julio de 2022). Obtenido de Specialty Coffee Mag: <https://www.specialtycoffeemag.com/la-importancia-de-juan-valdez-para-el-cafe-colombiano/>

Organigrama. (s.f.). Obtenido de Juan Valdez Web Site: <https://juanvaldez.com/organigrama-2/>

3.4. Anexos.

Anexo 1.



Nota: Página de inicio para buscar cada tienda de Estados Unidos, allí se registran los depósitos y extracciones, al igual que, se evidencian los proveedores.

Anexo 2.

NUMBER	NAME	ACCOUNT TYPE	DETAIL TYPE	QUICKBOOKS BALANCE	BANK BALANCE	ACTION
	Bank	Bank	Checking	-\$1,602.26		View register
10046	;Bank of America	Bank	Checking	\$85.48		View register
10048	;Reconciliation Discrepancies	Bank	Checking	-\$1,687.74		View register
	Cash	Bank	Cash on hand	\$115.14		View register
10050	;Petty Cash	Bank	Cash on hand	\$115.14		View register
	General Cash	Bank	Cash on hand	\$931.29		View register
10000	;General Cash	Bank	Cash on hand	\$931.29		View register
	Accounts Receivable	Accounts receivable (A/R)	Accounts Receivable (A/R)	\$580,053.06		View register

Nota: Se evidencia una pestaña donde están las cuentas a las que se realizan los depósitos.

Anexo 3.

Customers & leads

NAME	COMPANY NAME	PHONE	OPEN BALANCE	ACTION
<input type="checkbox"/>	Aussie Blends, LLC.	Aussie Blends, LLC.	\$0.00	Create invoice
<input type="checkbox"/>	Best Coffee 10 LLC.	Best Coffee 10 LLC.	\$576,703.09	Receive payment
<input type="checkbox"/>	Best Coffee 12 LLC	Best Coffee 12 LLC	\$0.00	Create invoice
<input type="checkbox"/>	Doordash	Doordash	\$522.83	Receive payment
<input type="checkbox"/>	Florida Department of Revenue.	Florida Department of Revenue.	\$1,988.16	Receive payment
<input type="checkbox"/>	NFCGC 12 LLC	NFCGC 12, LLC REQUESTED	\$60.18	Receive payment
<input type="checkbox"/>	NFCGC 17, LLC	NFCGC 17, LLC REQUESTED	\$3,500.00	Receive payment
<input type="checkbox"/>	NFCGC 3, LLC.	NFCGC 3, LLC REQUESTED	\$90.57	Receive payment
<input type="checkbox"/>	NFCGC 5, LLC 1	NFCGC 5, LLC +	+1 3052166828	\$215.00 Receive payment
<input type="checkbox"/>	Savani Water.	Savani Water.	\$0.00	Create invoice

Nota: Se evidencian los proveedores y el dinero que se les debe abonar.

Anexo 4.

Bank Register

ENDING BALANCE **\$931.29**

DATE	REF NO. TYPE	PAYEE ACCOUNT	MEMO	PAYMENT	DEPOSIT	BALANCE
12/31/2024	87		Square Sale December ...		\$3,009.68	\$931.29
	Journal	-Split-				
12/30/2024	31	Target		\$23.92		-\$2,078.39
	Bill Payment	20000 Accounts payable;Accounts Payabl...				
12/29/2024	30	Target		\$23.92		-\$2,054.47
	Bill Payment	20000 Accounts payable;Accounts Payabl...				
12/23/2024		10046 Bank; Bank of America	BANK DEPOSIT 49.45	\$632.47		-\$2,030.55
	Deposit					
12/22/2024	29	Target		\$31.17		-\$1,398.08
	Bill Payment	20000 Accounts payable;Accounts Payabl...				

Nota: Se evidencian las fechas y el monto que se consigna, esto dependiendo si es un depósito o un pago.

Anexo 5.

The screenshot shows the 'Expenses' page in QuickBooks for the company 'NFCGC 10, LLC'. The 'Vendors' tab is selected, displaying a table of vendors with their respective open balances. The table includes columns for Vendor, Company Name, Phone, Email, 1099 Tracking, Open Balance, and Action.

VENDOR	COMPANY NAME	PHONE	EMAIL	1099 TRACKING	OPEN BALANCE	ACTION
<input type="checkbox"/>	Abitos PLLC	0			\$0.00	Create bill v
<input type="checkbox"/>	ADP	0	x@123456.com		\$0.00	Create bill v
<input type="checkbox"/>	ADT	0	x@123456.com		\$707.34	Make payment v
<input type="checkbox"/>	ALDI	0	x@123456.com		\$0.00	Create bill v
<input type="checkbox"/>	Alfanjores y mas LLC	0	x@123456.com		\$0.00	Create bill v
<input type="checkbox"/>	Amazon	0	x@123456.com		\$334.23	Make payment v
<input type="checkbox"/>	American Regional Center Group LLC	0	x@123456.com		\$0.00	Create bill v
<input type="checkbox"/>	Amoretty Bakery	0	x@123456.com		\$0.00	Create bill v
<input type="checkbox"/>	Angela Espinosa	407 668 9258	x@123456.com		\$0.00	Create bill v

Nota: Se evidencian los proveedores y se visualiza el monto que se les debe en caso de que falte alguna consignación por hacer.

Anexo 6.

The screenshot shows a 'REPORTE TODAS LAS CUENTAS FINAL' from Bank of America. The report includes company information and a table of transactions. The company information is as follows:

Empresa: NFCGC Investments Inc
Solicitante: ERIKA TATIANA ROMERO
Fecha de ejecución: 27-ene-2025 11:27:54 AST

A la fecha	Moneda	Tipo de ID del Banco	Identificador del Banco	Descripción del ID del Banco	Número de cuenta	Nombre de cuenta	Tipo de fila	Tipo de datos	Código BAI	Descripción del código BAI	Importe
24-Jan-2025	USD	ABA	021000322	Bank of America, New York	483065967695	NFCGC CAFE LLC	Datos	Resumen	010	Saldo de apertura del libro mayor	8.722,34
24-Jan-2025	USD	ABA	021000322	Bank of America, New York	483065967695	NFCGC CAFE LLC	Datos	Resumen	015	Saldo de cierre del libro mayor	8.722,34
24-Jan-2025	USD	ABA	021000322	Bank of America, New York	483065967695	NFCGC CAFE LLC	Datos	Resumen	040	Saldo disponible de apertura	8.722,34
24-Jan-2025	USD	ABA	021000322	Bank of America, New York	483065967695	NFCGC CAFE LLC	Datos	Resumen	045	Saldo disponible cobrado	8.722,34
24-Jan-2025	USD	ABA	021000322	Bank of America, New York	483065967695	NFCGC CAFE LLC	Datos	Resumen	072	Importes pendientes de crédito 1	0,00

Nota: Movimientos realizados por las tiendas, estos llegan desde el correo corporativo semanalmente.

[Volver a la propuesta](#)

Anexo 7.



Nota: Plataforma Square donde se descargan las ventas de cada tienda por semana.

Anexo 8.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1 Ventas	13/01/2025	14/01/2025	15/01/2025	16/01/2025	17/01/2025	18/01/2025	19/01/2025	20/01/2025							
2 Ventas brutas	268,00 \$	443,70 \$	287,95 \$	313,44 \$	411,75 \$	664,85 \$	468,60 \$	0,00 \$							
3 Artículos	268,00 \$	443,70 \$	287,95 \$	313,44 \$	411,75 \$	664,85 \$	468,60 \$	0,00 \$							
4 Costes del servicio	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$							
5 Devoluciones	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	-6,45 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$							
6 Descuentos y artículos gratuitos	-4,09 \$	-15,55 \$	-7,54 \$	-1,40 \$	-0,30 \$	-14,92 \$	-5,39 \$	0,00 \$							
7 Ventas netas	263,91 \$	428,15 \$	280,41 \$	312,04 \$	405,00 \$	649,93 \$	463,21 \$	0,00 \$							
8 Ventas de tarjetas regalo	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$							
9 Impuesto	16,20 \$	26,18 \$	19,03 \$	17,74 \$	26,98 \$	39,55 \$	25,42 \$	0,00 \$							
10 Propina	14,26 \$	33,52 \$	19,40 \$	20,16 \$	25,89 \$	46,56 \$	30,94 \$	0,00 \$							
11 Reembolsos por importe	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$							
12 Total	294,37 \$	487,85 \$	318,84 \$	349,94 \$	457,87 \$	736,04 \$	519,57 \$	0,00 \$							
13															
14 Pagos															
15 Total recibido	294,37 \$	487,85 \$	318,84 \$	349,94 \$	457,87 \$	736,04 \$	519,57 \$	0,00 \$							
16 Efectivo	91,86 \$	111,55 \$	99,65 \$	64,95 \$	70,56 \$	118,45 \$	62,75 \$	0,00 \$							
17 Tarjeta	161,87 \$	294,47 \$	219,19 \$	284,99 \$	370,03 \$	581,39 \$	435,01 \$	0,00 \$							
18 Otro	40,64 \$	81,83 \$	0,00 \$	0,00 \$	17,28 \$	36,20 \$	21,81 \$	0,00 \$							
19 Tarjeta regalo	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$							
20 Comisiones	-5,53 \$	-9,43 \$	-7,06 \$	-9,17 \$	-11,93 \$	-18,77 \$	-13,80 \$	0,00 \$							
21 Total neto	288,84 \$	478,42 \$	311,78 \$	340,77 \$	445,94 \$	717,27 \$	505,77 \$	0,00 \$							

Nota: Excel que se descarga de la página mencionada en el anexo 8, se evidencian las ventas realizadas por la tienda que se descargan los datos, se realiza una descarga por tienda y esta se debe hacer semanalmente.

Anexo 9.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	A la fecha	nbre de cue	Importe	Texto	Account	Tiend Nombre	Posting Date	Description	Amount	Valor	Fecha aj			Tipo de datos
2	2-dic-24	NFCGC 1 L	1.948,64	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	2/12/2024	Square Inc	0.01	1948,64	2/12/2024			Detalles de los créditos
3	2-dic-24	NFCGC 1 L	1.055,58	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	2/12/2024	Square Inc	1889,38	1055,58	2/12/2024			
4	3-dic-24	NFCGC 1 L	1.032,88	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	3/12/2024	Square Inc	974,68	1032,88	3/12/2024			
5	3-dic-24	NFCGC 1 L	397,68	UBER USA	Chase01	BC1 Windermere	3/12/2024	UBER USA 6	852,52	397,68	3/12/2024			
6	4-dic-24	NFCGC 1 L	758,90	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	4/12/2024	Square Inc	770,83	758,9	4/12/2024			
7	5-dic-24	NFCGC 1 L	922,15	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	5/12/2024	Square Inc	685,73	922,15	5/12/2024			
8	6-dic-24	NFCGC 1 L	926,26	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	6/12/2024	Square Inc	185,36	926,26	6/12/2024			
9	6-dic-24	NFCGC 1 L	109,75	DoorDash	Chase01	BC1 Windermere	6/12/2024	DoorDash	679,57	109,75	6/12/2024			
10	9-dic-24	NFCGC 1 L	2.017,87	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	9/12/2024	Square Inc	2139,77	2017,87	9/12/2024			
11	9-dic-24	NFCGC 1 L	826,06	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	9/12/2024	Square Inc	1219,12	826,06	9/12/2024			
12	10-dic-24	NFCGC 1 L	752,43	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	10/12/2024	Square Inc	737,15	752,43	10/12/2024			
13	10-dic-24	NFCGC 1 L	301,49	UBER USA	Chase01	BC1 Windermere	10/12/2024	UBER USA 6	524,04	301,49	10/12/2024			
14	11-dic-24	NFCGC 1 L	1.125,96	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	11/12/2024	Square Inc	738,82	1125,96	11/12/2024			
15	12-dic-24	NFCGC 1 L	676,32	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	12/12/2024	Square Inc	832,28	676,32	12/12/2024			
16	13-dic-24	NFCGC 1 L	835,95	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	13/12/2024	Square Inc	174,47	835,95	13/12/2024			
17	13-dic-24	NFCGC 1 L	128,18	DoorDash	Chase01	BC1 Windermere	13/12/2024	DoorDash	1007,51	128,18	13/12/2024			
18	16-dic-24	NFCGC 1 L	2.089,03	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	16/12/2024	Square Inc	1268,47	2089,03	16/12/2024			
19	16-dic-24	NFCGC 1 L	949,76	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	16/12/2024	Square Inc	2227,65	949,76	16/12/2024			
20	17-dic-24	NFCGC 1 L	870,91	Square Inc	Chase01	BC1 Windermere	17/12/2024	Square Inc	571,98	870,91	17/12/2024			
21	17-dic-24	NFCGC 1 L	430,94	UBER USA	Chase01	BC1 Windermere	17/12/2024	UBER USA 6	443,53	430,94	17/12/2024			

Nota: Excel donde se coloca el nombre de cada tienda y su valor abonado relacionado con los datos del anexo 6.

[Volver a la propuesta](#)

Anexo 10.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S
1	CONCILIACIÓN DE EFECTIVO																	
2	Tien	Nombre	Des	Has	Venta	Extracción	Neto abono	Fecha_d	Depos	Diferencia	Des anteriores/post	Dif_final						
4	BC3	Doral	1-ene	1-ene	-	0	-	7-ene	518,53	518,53	-							
5	BC3	Doral	1-ene	10-ene	899,37	121,04	778,33	13-ene	778,33	-								
6	BC3	Doral	11-ene	20-ene	1.078,18	136,79	941,39	21-ene	941,39	-								
7	BC3	Doral	21-ene	23-ene	327,87	32,89	294,98	24-ene	294,98	-								
8	BC3	Doral	24-ene	26-ene	287,13	30,1	257,03	27-ene	250,77	6,26		6,26						
9	BC3	Doral	-	-	0	0	-	27-ene	0,00	-								
10	BC3	Doral	-	-	0	0	-	-	0,00	-								
11	BC3	Doral	-	-	0	0	-	-	0,00	-								
12	BC3	Doral	-	-	0	0	-	-	0,00	-								
13	BC3	Doral	-	-	0	0	-	-	0,00	-								
14	BC18	Florida Mall Store	1-ene	-	0	0	-	2-ene	7.144,27	7.144,27	-							
15	BC18	Florida Mall Store	1-ene	6-ene	2.539,60	36,5	2.503,10	7-ene	2.503,10	-								
16	BC18	Florida Mall Store	7-ene	12-ene	1.873,81	2,66	1.871,15	13-ene	1.871,15	-								
17	BC18	Florida Mall Store	13-ene	20-ene	2.081,72	0	2.081,72	21-ene	2.081,72	-								
18	BC18	Florida Mall Store	21-ene	26-ene	2.062,12	5,78	2.056,34	27-ene	2.056,34	-								
19	BC18	Florida Mall Store	27-ene	-	0	0	-	-	0,00	-								
20	BC18	Florida Mall Store	-	-	0	0	-	-	0,00	-								
21	BC18	Florida Mall Store	-	-	0	0	-	-	0,00	-								
22	BC18	Florida Mall Store	-	-	0	0	-	-	0,00	-								
23	BC18	Florida Mall Store	-	-	0	0	-	-	0,00	-								
34	BC10	Broward Mall	1-ene	-	0	0	-	2-ene	953,23	953,23	953,23	-						
35	BC10	Broward Mall	1-ene	5-ene	423,57	49,57	374,00	7-ene	374,00	-								
36	BC10	Broward Mall	6-ene	12-ene	392,33	3,69	388,64	13-ene	349,77	38,87		38,87						

Nota: Excel donde se realiza la conciliación teniendo en cuenta las ventas de cada tienda.

[Volver a la propuesta](#)

Anexo 11.

Compartido conmigo > Usar. JV Admin Best Co...

Nombre	Propietario	Última modifi...	Tamaño de a
1- Windermere	Sindy Raquel ...	1 ene 2025	—
3-BCF Doral	sfaria156	6 nov 2023	—
4-BCF Ocoee	sfaria156	6 nov 2023	—
5-BCF Icon Park F.Court	sfaria156	6 nov 2023	—
5.1.-BCF Icon Park Kiosk	sfaria156	6 nov 2023	—
8-BCF Winter Park	sfaria156	6 nov 2023	—
10-BCF Broward Mall	sfaria156	6 nov 2023	—
12- Miami Springs	Sindy Raquel ...	1 ene 2025	—

Nota: Carpeta compartida de Drive donde cada tienda sube los depósitos.

Anexo 12.

TYPE	DATE	INVOICE	PROVEEDOR	AMOUNT	CONCEPT	Ex DATE	MARKETMAN CHECKED	COSTO
1	1/2/2025	4846470	LOWES	\$ 40.07	BOMBILLOS OFICINA Y DESENGRASANTE		OK	
2	1/4/2024	5415	ALDI	\$ 58.36	COMPRA DE LECHE		OK	
3	1/10/2025	1336	ALDI	\$ 56.64	COMPRA DE LECHE		OK	
4	1/11/2025	326120	OFFICE DEPOT	\$ 2.10	IMPRESION BEBIDA NUEVA		OK	
5	1/16/2025	0789	ALDI	\$ 70.29	COMPRA DE LECHE Y OREO		OK	
6	1/20/2025	11453	AMAZON	\$ 10.64	COMPRA BOLBILLOS SALA		OK	
7	01/22/2025	5636	ALDI	\$ 51.46	COMPRA DE LECHE		OK	
8	1/26/2025	8651	ALDI	\$ 52.38	COMPRA DE LECHE		OK	
9	1/29/2025	1424	ALDI	\$ 3.44	COMPRA DE LECHE		OK	

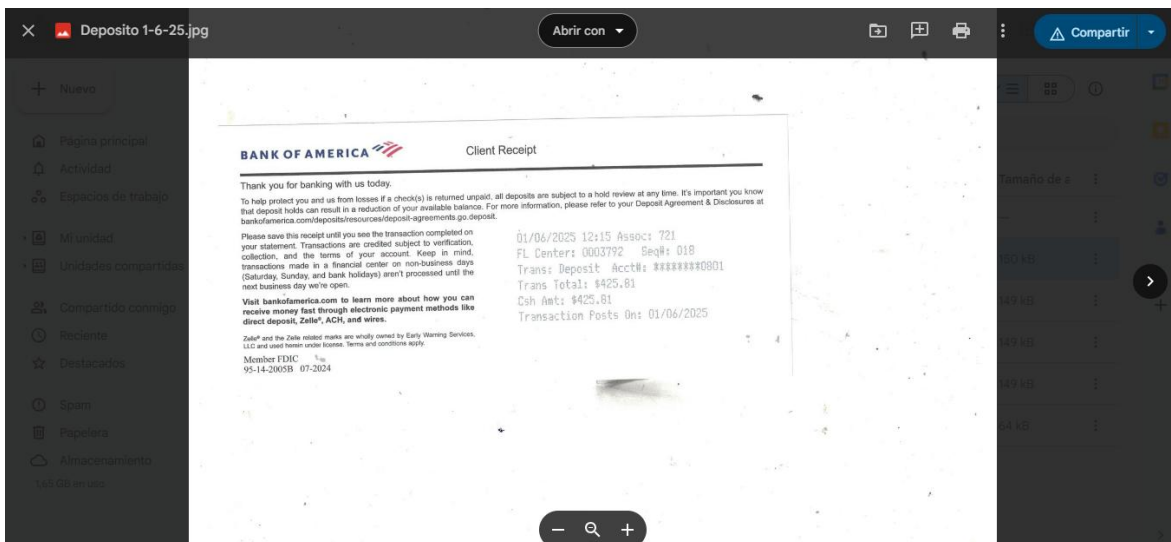
Nota: Excel de Drive donde se visualizan las extracciones, este lo digita el administrador de cada tienda.

Anexo 13.

Fecha	Nro Bolsa	Monto Bolsa	Extraccion	Deposito de la Bolsa	Concepto de Extraccion	Observacion
1/1/2025		105.52		\$ 105.52		
1/2/2025		142.38	\$ 40.07	\$ 102.31		
1/3/2025		112.8	58.36	54.44	COMPRA DE LECHE	
1/4/2025		65.8		65.8		
1/5/2025		97.74		97.74		
		524.24	\$ 98.43	\$ 425.81		
1/6/2025		78.51	2.1	76.41		
1/7/2025		136.98		136.98		
1/8/2025		106.75		106.75		
1/9/2025		71.74	56.64	15.1		
1/10/2025		62		62		
1/11/2025		138.37		138.37		
1/12/2025		109.92		109.92		
		704.27	\$ 58.74	\$ 645.53		
1/13/2025		98.47		98.47		
1/14/2025		81.61		81.61		
1/15/2025		103.74	70.29	33.45		
1/16/2025		62.65		62.65		
1/17/2025		57.67		57.67		
1/18/2025		71.65	10.64	61.01		
1/19/2025		83.95		83.95		

Nota: Excel de Drive donde se muestran los depósitos y extracciones de cada tienda con cortes semanales.

Anexo 14.



Nota: Imagen que confirma la realización del depósito, se deben evidenciar cuatro por tienda, puesto que son semanales.

Anexo 15.

Cronograma de actividades realizadas durante la práctica.

Fecha	Actividades	Logros	Dificultades
15/08/2024 – 23/08/2024	Inducción a la empresa	Talleres sobre la empresa, sus normas corporativas y su sentido de pertenencia con el café.	Días en tiendas con manejo de utensilios para realizar diferentes bebidas a base de café.
26/08/2024	Solicitudes Servicio al Cliente	Optimización en respuesta a solicitudes realizadas, se tienen pocas pendientes en la semana	Respuesta demorada por parte de los aliados para realizar las prontas devoluciones de dinero
16/09/2024	Conciliaciones bancarias	Agilidad, análisis y optimización de conciliaciones semanales	Falta de movimientos por parte del banco y demora en descarga de movimientos de la empresa para conciliar los movimientos
7/10/2024	Conciliaciones depósitos y extracciones tiendas EEUU	Dinamismo para realizar las conciliaciones, precaución en el cargue de depósitos y extracciones con	Retrasos en el cargue a plataformas por parte de las tiendas

		sus respectivas fechas.	
--	--	----------------------------	--

Nota: Fuente de elaboración propia basada en las actividades enseñadas y ejecutadas durante el periodo de prácticas.

[Índice](#)

Parte IV

Seguimiento de la práctica profesional

4.1. Programación de actividades realizadas en la organización.

De acuerdo con el contrato para realizar las prácticas profesionales en el área de Operaciones Financieras de Juan Valdez, se llevaron a cabo diversas actividades enfocadas en la mejora y optimización de procesos clave. Entre las principales tareas realizadas se destaca la atención y resolución de casos de Servicio al Cliente, evaluando solicitudes relacionadas con devoluciones de dinero y garantizando respuestas precisas alineadas con las condiciones establecidas.

En cuanto a las conciliaciones bancarias, se realizó el análisis y ejecución de estos procesos, verificando saldos a favor de la compañía y resolviendo discrepancias presentadas con las entidades bancarias. Adicionalmente, se gestionaron archivos planos enviados por los bancos, analizando y solucionando diferencias, e implementando mejoras en su transformación y manejo para facilitar las conciliaciones.

Otra actividad relevante fue la recopilación y análisis de información histórica de meses anteriores para gestionar impuestos adicionales, lo que permitió identificar fallas en procesos previos relacionados con la validación y ejecución de actividades conciliatorias. Asimismo, se realizaron conciliaciones de depósitos y extracciones bancarias de tiendas internacionales, con registro y análisis de diferencias, además de la carga de información en

plataformas específicas y la generación de reportes semanales para informar novedades a las tiendas respectivas.

También se trabajó en la gestión de cuentas y proveedores, manteniendo un registro detallado de las cuentas beneficiarias y los pagos pendientes. Finalmente, se supervisaron y ejecutaron actividades relacionadas con el recaudo y recambio de transportadoras de valores a nivel nacional, asegurando un control diario de estos procesos.

En conjunto, estas actividades permitieron optimizar los procesos operativos y fortalecer la gestión financiera de la compañía.

4.1.1. Cumplimiento de objetivos trazados por mes.

4.1.1.1. Ciclo 1

Introducción y entrenamiento:

- Presentación de la historia y trayectoria de la empresa.
- Capacitación en normas de seguridad y entrenamiento práctico en tienda para familiarizarse con los procesos operativos.
- Recorrido por las instalaciones y conocimiento de las áreas clave en las oficinas.

Integración al equipo de trabajo:

- Presentación del equipo de Servicio al Cliente, con quien se colabora directamente para llevar a cabo las tareas asignadas.
- Explicación de las responsabilidades compartidas y flujos de trabajo en conjunto.

Capacitación en procesos y herramientas:

- Análisis de los diferentes casos y situaciones que surgen en la gestión del Servicio al Cliente.

- Capacitación en las plataformas utilizadas para consultas, reversiones y otros procesos relacionados.
- Detalle de los procedimientos específicos según la franquicia de las tarjetas involucradas.

4.1.1.2. Ciclo 2

Capacitación en conciliación de los primeros tres bancos:

- Presentación de los procesos de conciliación correspondientes a los tres bancos iniciales, enfocados en los procedimientos fundamentales y esenciales.
- Capacitación en el manejo de las plataformas y herramientas necesarias para realizar estas conciliaciones de manera eficiente.
- Práctica y dominio de las tareas básicas para garantizar una comprensión sólida de los procesos iniciales.

4.1.1.3. Ciclo 3

Capacitación en conciliación de los tres bancos más complejos:

- Introducción a los procesos de conciliación de los tres bancos restantes, que presentan mayor nivel de complejidad.
- Uso avanzado de herramientas como macros y Power Query previamente configuradas, indispensables para optimizar las operaciones.
- Capacitación específica en la gestión de las particularidades de estos bancos, asegurando precisión en las conciliaciones.

4.1.1.4. Ciclo 4

Capacitación en conciliación de tiendas en Estados Unidos:

- Presentación detallada del proceso de conciliación para las tiendas ubicadas en Estados Unidos.

- Capacitación en la gestión y descarga de información relevante, así como en la administración de plataformas utilizadas para realizar los pagos correspondientes y registrar los depósitos.
- Uso y manejo avanzado de Excel, específicamente en el archivo que contiene el registro de cuentas de cada tienda gestionada.

[Índice](#)