



*Optimización del procedimiento de cobro de cartera a clientes en el caso de una empresa del
sector de elaboración de productos alimenticios*

Informe Final de Pasantía Profesional

Fecha: 10/11/2022 - 10/06/2023

Estudiante:

Yisel Vanessa Rojas Romero

Profesores Tutores:

Luz Dary Montoya Ocampo

Carlos Orlando Rico Bonilla

Facultad de Contaduría Pública

Universidad Santo Tomás

Bogotá D.C., 2023

Tabla de Contenido

1. Resumen	4
2. Sinopsis técnica.....	4
3. Presentación general de la organización.....	6
4. Descripción de las actividades realizadas.....	8
5. Cumplimiento de objetivos.....	9
6. Impactos de la pasantía: Resultados obtenidos.....	12
7. Conclusiones	16
Referencias	18
Anexos.....	20

Lista de Tablas

Tabla 1 Composición Cartera BBI Colombia SAS	11
--	----

Lista de Figuras

Figura 1 Composición Cartera BBI Colombia SAS	10
Figura 2 Flujograma de proceso de gestión de cartera BBI Colombia SAS	11
Figura 3 Siesa (1.20.930) [Programa contable]	13
Figura 4 Siesa (1.20.930) [Programa contable]	14
Figura 5 Siesa (1.20.930) [Programa contable]	14

1. Resumen

El presente documento tiene por objeto presentar las actividades y logros obtenidos en el desarrollo de la pasantía profesional, asociada al análisis de la oportunidad y la efectividad del procedimiento de cobro de cartera a clientes de BBI Colombia SAS, con la finalidad de establecer estrategias más idóneas de gestión y seguimiento de estas. Este estudio se realizó en el departamento de tesorería de la compañía, más exactamente en el área de cuentas por cobrar, instancia conformada por dos personas, el líder y el analista (pasante).

Para llevar a cabo este propósito, en primera medida, se desarrolló un análisis financiero de la situación actual de la composición de las cuentas por cobrar. En segundo término, se evaluó el proceso de gestión de cartera que se realiza en la compañía. Esto permitió establecer ajustes técnicos para optimizar el procedimiento de cobro en el corto plazo. Después de su aplicación se consiguen resultados positivos, ya que se logró simplificar el tiempo empleado en este trabajo y mejorar la comunicación y la confianza con los clientes.

2. Sinopsis técnica

La importancia de las cuentas por cobrar a clientes radica en que es uno de los activos corrientes más estratégicos, ya que el flujo de efectivo que ofrecen se basa en la actividad principal de la compañía, de esta manera surge la relevancia de la gestión, las políticas y los procedimientos de cartera. Esta partida se clasifica como un instrumento financiero el cual representan un derecho adquirido para recibir una contraprestación por un producto o servicio prestado a un plazo determinado (Ruiz, Sabogal, & Leal, 2022). Desde el punto de vista económico, las cuentas por cobrar no son más que la extensión de un crédito comercial a los clientes por un tiempo prudencial;

en la mayoría de los casos, es un instrumento utilizado por la mercadotecnia para promover las ventas y por ende las utilidades (Higuerey Gómez, 2007).

En este sentido, la gestión de cobros consiste en el desarrollo de estrategias, políticas y procedimientos para lograr el recaudo de las deudas asociadas a un compromiso de dinero. Para que esto sea efectivo se debe hacer un seguimiento oportuno y eficiente, cumpliendo con los plazos establecidos y generar la mayor rentabilidad posible. (Brachfield, 2003). Esto se convierte en una necesidad para las empresas, ya que de ello dependerá mantener niveles apropiados de fondos líquidos para enfrentar las necesidades operativas o reinvertir en el negocio, evitando depender en exceso de financiación externa (Vásquez Muñoz & Vega Plasencia, 2016). Asimismo, facilita a la compañía disminuir el riesgo de que sus cuentas se vuelvan incobrables y se requiera el reconocimiento de deterioros (Brachfield, 2009).

(Bogotá Emprende, 2010, pág. 7) establece que en las políticas de cobro deben considerarse aspectos como:

Oportunidad; la información sobre los saldos de la cartera de sus clientes debe estar disponible para los encargados de la gestión de cobranza.

Precisión de la información; el manejo de información precisa sobre los saldos adeudados por sus clientes facilita la gestión de cobro de su empresa, esta precisión es resultado de la oportunidad.

Relevancia; la empresa debe establecer prioridades de cobro en función de los montos adeudados y la antigüedad de los mismos.

Razonabilidad; los saldos en cobro deben guardar correspondencia con los hechos reales de las operaciones con el cliente.

Seguimiento; un adecuado seguimiento a las gestiones de cobro facilita la continuidad en las mismas, transmite profesionalismo a su cliente e incrementa la posibilidad de recaudo.

En esta línea, según (Gitman, 2007) el objetivo de administrar las cuentas por cobrar es lograr la retribución del cliente tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas o ineficientes. Dentro de este contexto el autor expone la relevancia de tener una continua comunicación con los clientes, ya que esto conlleva a información adicional acerca de las programaciones de pago o las anomalías que se presenten en la emisión de facturas, además, de considerar la disponibilidad de la información para la correcta gestión de cartera. En general, esta ha sido la orientación de la pasantía profesional, como se describe en seguida.

3. Presentación general de la organización

Razón social: BBI Colombia SAS

Actividad principal: Preparación y expendio de alimentos para su consumo inmediato, mediante el servicio a la mesa.

La compañía BBI Colombia SAS más conocida por su nombre comercial Tostao' Café & Pan, es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de productos de panadería, siendo su especialidad el café. Cuenta con aproximadamente 511 puntos de ventas en todo el país. Esta compañía se destaca por ofrecer productos de calidad a un precio asequible, lo cual le ha permitido posicionarse en el mercado: “Desde el inicio queríamos reivindicar el tema del café y pan en Colombia, con unos precios que consideramos que son muy justos para el mercado. Lo segundo, es que es un concepto de tiendas que no tienen estratos” (Gasca, 2017).

A raíz de las dificultades económicas generadas durante la pandemia del COVID-19, la compañía entró en un proceso de reorganización el 9 de febrero del 2021. De esta manera, las

autoridades colombianas, le permiten a la empresa modificar sustancialmente su modelo operativo y sus pasivos, para poder continuar con sus actividades y así preservar la producción y el empleo de sus trabajadores. En este sentido, la empresa ya había solicitado a la Superintendencia de Sociedades el desarrollo de este proceso el 26 de junio de 2020 (Sánchez, 2021). En la actualidad la compañía continúa en el mismo, ya que el plazo dispuesto para su ejecución es de nueve años.

Para dar cumplimiento a las Resoluciones 1407 de 2018 y 1342 de 2020, de las que trata la gestión ambiental de residuos, una de las iniciativas más importantes de la compañía es la gestión integral de residuos, en donde lo que se busca es aprovechar el cien por ciento de los residuos usados en la operación de la empresa, dentro de los cuales se encuentra el cartón, plástico, metal y archivo, adicionalmente la compañía saca provecho a los residuos alimenticios como mermas y borra de café, los cuales son transformados en compostaje para luego ser usado en el bosque Tostao’.

El proceso de producción de Tostao’ Café & Pan se destaca por el uso de tecnologías avanzadas en todos sus procesos, los cuales son de fermentación, temperatura controlada y ultracongelación, además cuentan con los colaboradores más destacados en la producción que son los artesanos, encargados de elaborar el pan. Por otro lado, es importante mencionar que el esquema de ventas se basa en tres tipos de tiendas, las cuales se diferencian en su tamaño, y son: Tostao’ Isla siendo las tiendas más pequeñas, Tostao’ de paso tiendas medianas y Tostao’ Estación tiendas grandes, cada uno de sus formatos de tiendas son ubicados estratégicamente con el fin de cumplir las necesidades del cliente.

4. Descripción de las actividades realizadas

En la ejecución de la pasantía profesional se establecieron y desarrollaron las siguientes actividades:

- I. **Conocimiento de responsabilidades, objetivos y resultados esperados en la práctica profesional:** En esta actividad se fijaron ciertas responsabilidades que adquiere el pasante, y así mismo se plantearon diferentes objetivos con el fin de obtener una mejora en el sistema de cobro usado en el momento.
- II. **Identificación de inexactitudes en el proceso de cobro de cartera:** Al observar el proceso que se lleva a cabo en el cobro de cartera, se identifican las falencias y posibles mejoras que se podrían implementar al proceso.
- III. **Estudio de falencias y posibles soluciones:** En esta etapa ya se tienen identificadas las falencias que tiene el proceso y se realiza un análisis de las posibles soluciones o mejoras que se pueden incorporar para hacer del proceso más eficaz.
- IV. **Estrategias eficientes para el cobro de cartera:** En esta actividad se hizo la propuesta de realizar una gestión de cartera vencida y próxima a vencer, tarea que se empezaría a realizar semanalmente, con el fin de obtener información acerca de programaciones de pago o inconsistencias con las facturas vencidas.
- V. **Propuesta de herramientas para optimizar el proceso:** Se propone automatizar el proceso de cobro, por medio de correos masivos enviados por medio del sistema contable SIESA.
- VI. **Implementación de la propuesta:** En esta etapa se realiza la implementación de la propuesta, en donde se trabaja simultáneamente con el área de tecnología, para realizar la debida configuración del programa contable y correo electrónico, una vez ejecutado

se pone en marcha los cobros semanales de cartera vencida y próxima a vencer de los diferentes clientes a crédito.

VII. Métodos de evaluación de resultados: Esta actividad se basa en evaluar los resultados después de implementar la propuesta, se realizó en base a los clientes vencidos a corte del 31 de diciembre de 2022, esta evaluación se realizó midiendo el comportamiento de los clientes después de la gestión realizada con la nueva implementación.

VIII. Elaboración y entrega informe final: Etapa en la cual se realiza el informe final, acerca de las actividades realizadas en la pasantía y los resultados obtenidos de la misma.

5. Cumplimiento de objetivos

La gestión de cartera, como se ha mencionado, es un proceso significativo en el ciclo de toda organización y, en el marco de la responsabilidad social corporativa, debe procurar el mayor desarrollo financiero y operacional tanto para la empresa como para el cliente (Bello & González, 2014). En esta perspectiva, se buscó el cumplimiento de objetivos que se describe a continuación.

Los objetivos planteados fueron:

- Realizar un análisis de las cuentas por cobrar a clientes de la empresa, desde el punto de vista de valor y vencimiento.
- Establecer las falencias y puntos de mejora de la metodología de cobro de cartera utilizada por la empresa.
- Formular una serie de recomendaciones en base a los resultados obtenidos del análisis, priorizando la recuperación de cartera y optimizando el proceso.

En este sentido, para realizar el análisis de las cuentas por cobrar a clientes de la empresa, desde el punto de vista del valor y el vencimiento, se identificaron inicialmente las diferentes cuentas y su porcentaje de participación en el total de la cartera, con un corte de las facturas vencidas al 31 de marzo de 2023. Se concluye que las cuentas por cobrar a clientes nacionales mayoristas y minoristas tienen una mayor participación sobre los otros rubros, como se observa en la siguiente ilustración, y por lo tanto debe ser una cartera de mayor gestión y control. La cartera vencida al corte mencionado suma un total de \$2.481.796.814.

COMPOSICIÓN CARTERA BBI COLOMBIA SAS (CORTE 31 DE MARZO 2023)

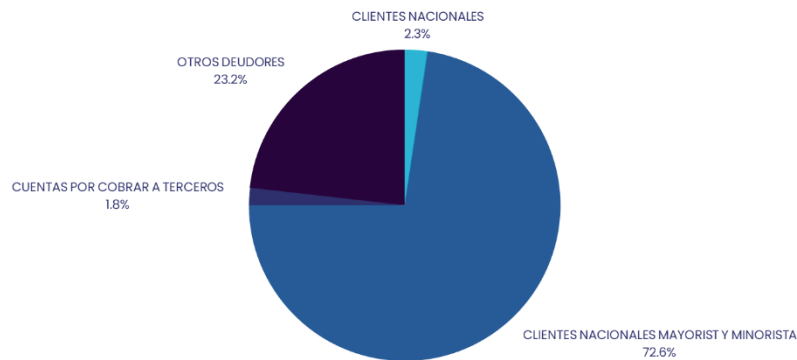


Figura 1 Composición Cartera BBI Colombia SAS (Corte 31 de marzo 2023)

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente ilustración se observa de qué manera está compuesta la cartera vencida a corte de 31 de marzo de 2023 de la compañía, discriminadas por cuenta y valor, esto permite deducir que las cuentas por cobrar a otros deudores ocupan un lugar importante dentro del total de las cuentas por cobrar, puesto que esta cuenta se usa en su mayoría para clasificar las ventas de reciclaje y desperdicios.

CLIENTES	CUENTA POR COBRAR
CLIENTES NACIONALES	56.001.035,00
CLIENTES NACIONALES CAFE	2.310.201,00
CLIENTES NACIONALES MAYORIST Y MINORISTA	1.801.607.926,00
CUENTAS POR COBRAR A TERCEROS	45.082.775,00
OTROS DEUDORES	576.794.877,35
	2.481.796.814,35

Tabla 1 Composición Cartera BBI Colombia SAS (Corte 31 de marzo 2023)

Fuente: Elaboración propia

Después de haber analizado los diferentes clientes de la compañía, algunos de los cuales se pueden apreciar en el Anexo 1, se establecen las falencias y puntos de mejora de la metodología de cobro de cartera utilizada por la empresa, por medio del siguiente diagrama de flujo.



Figura 2 Flujograma de proceso de gestión de cartera BBI Colombia SAS

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar el proceso que se lleva a cabo cuando se genera una factura, del mismo se puede afirmar que las facturas que no están en mora también deberían tener una debida gestión, para verificar que el cliente recibió la factura correctamente, que está en proceso de pago, o que ya fue pagada y así solicitar soporte de pago. Esto asegura la optimización de todo el proceso y los procedimientos.

En este sentido, se evidenció que una de las principales falencias en el proceso de cobro de a los clientes a crédito de la compañía, es que la cobranza era un procedimiento manual que podría llegar a tomar demasiado tiempo y ser engorroso, ya que se debe; identificar el tercero, descargar el estado de cuenta respectivo del programa contable, identificar correos registrados en el programa, redactar correo y enviar. Este trabajo se debe realizar con cada uno de los clientes. Por lo que, teniendo en cuenta el volumen de cartera abierta y vencida, se consideró su mejora, a partir de una automatización.

La optimización de este procedimiento se implementó con un nuevo mecanismo de cobro, el cual consiste en enviar un correo masivo a los clientes por medio del programa contable SIESA que maneja la empresa, el cual lo envía directamente a los correos electrónicos registrados por cada uno de ellos, y adjunta automáticamente el estado de cuenta del cliente, de esta manera se producen circularizaciones de cobro semanales, que se envían en un tiempo corto y el proceso es más eficiente.

6. Impactos de la pasantía: Resultados obtenidos

El impacto generado a partir de esta pasantía profesional es positivo, ya que la implementación de la propuesta permitió, que una de las actividades que se deben realizar en el área de cuentas por cobrar, tuviera mayor relevancia y a su vez tomara poco tiempo ejecutarla,

además la constante comunicación con los clientes facilitó la gestión del cobro, y más importante aún, la cercanía y confianza con el cliente en beneficio de la relación económica.

Después de observar el proceso y sus diferentes falencias se formuló una serie de recomendaciones con base a los resultados obtenidos del análisis, priorizando la recuperación de cartera, esto por medio de la implementación del envío de correo masivos por medio del programa contable SIESA, el cual permite gestionar toda la cartera en un menor tiempo posible, sumado a esto se inicia gestionando la cartera próxima a vencer para obtener información de las facturas emitidas.

De esta manera se configuró el uso del módulo “Reporte de Circularización”. El proceso inicia ingresando en el programa contable SIESA, siguiendo la ruta: Modulo de cuentas por cobrar- Reportes – Circularización.

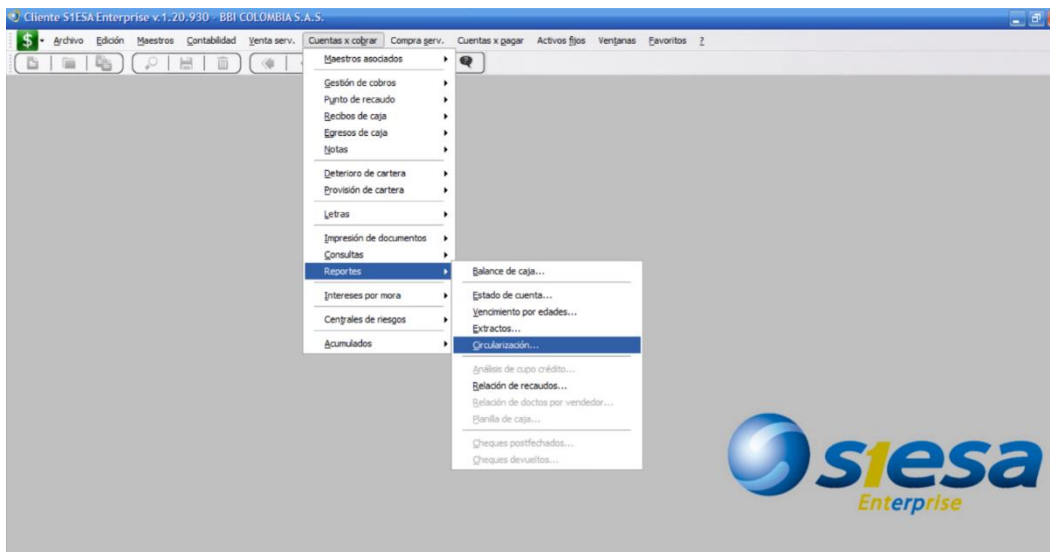


Figura 3 Siesa (1.20.930) [Programa contable]

A continuación, se ingresan los datos del cliente y el tipo de análisis que se desea proyectar en el estado de cuenta, se finaliza con la firma de la Tesorera.

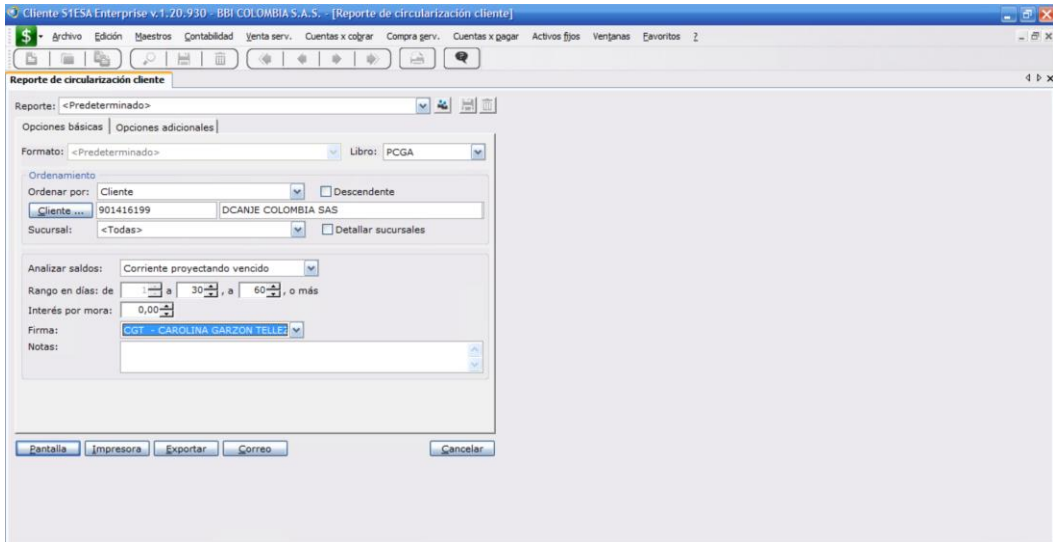


Figura 4 Siesa (1.20.930) [Programa contable]

Posteriormente se selecciona la opción correo, al desplegarse una ventana se personaliza el asunto y el mensaje que debe contener, se finaliza con enviar y automáticamente se produce esta acción hacia las direcciones de correo electrónico que están registradas del cliente. En esta comunicación se adjunta automáticamente un estado de cuenta que contiene las facturas pendientes por pagar del cliente.

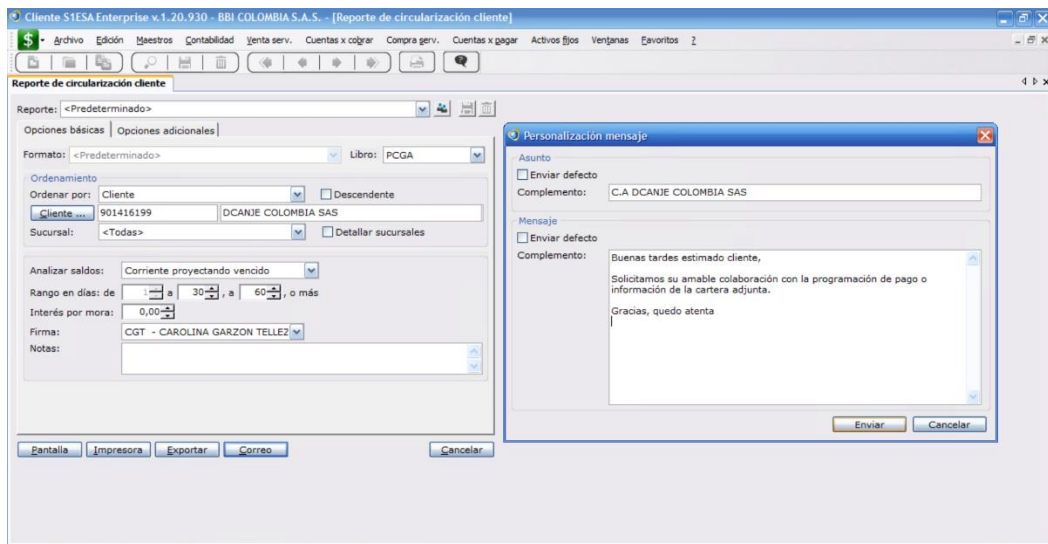


Figura 5 Siesa (1.20.930) [Programa contable]

El resultado de esta implementación fue positiva, ya que una tarea que se realizaba en aproximadamente 4 horas, ahora se puede ejecutar en aproximadamente 1 hora, dependiendo del volumen de facturas abiertas semanalmente. El comportamiento de los clientes frente a el envío de correos masivos se quiso medir por medio de las facturas vencidas a corte de 31 de diciembre del 2022. De las cuales existen 44 clientes y un total de 75 facturas vencidas, las cuales sumaban un total de \$79.686.678 Anexo 1.

En base a estas facturas se obtuvo el siguiente resultado:

- 7 facturas pagadas.
- 39 correos enviados sin respuesta del cliente.
- 3 facturas rechazadas sin notificar a contabilidad.
- 2 clientes notificaron no haber recibido la factura.
- 24 facturas con respuesta del cliente.

Gracias a los resultados obtenidos se puede concluir que la comunicación constante con el cliente es indispensable, ya que algunas peticiones ante estos correos correspondían a solicitud de certificaciones bancarias para proceder con el pago, notificación de factura rechazada e incluso el cliente no había recibido la factura.

Asimismo, una de las estrategias esenciales en el proceso es el cobro persuasivo. Este se entiende como aquel que se realiza antes del vencimiento del crédito con el fin de recordar al deudor la fecha en que debe cancelar su obligación y el valor que debe pagar. (Bogotá Emprende, 2010). Esto permite obtener información relevante antes de la fecha de vencimiento.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos, 24 de los clientes notificaron que ya habían realizado el pago y estos correspondían a consignaciones del año 2022, consignaciones en las

cuales el tercero nunca fue identificado, de esta manera si se realiza el cobro persuasivo de facturas próximas a vencer el cliente notificara pagos ya realizados, o incluso adjuntara soporte de pago, facilitando el proceso de cierre de facturas.

7. Conclusiones

El presente informe realizado con base en la gestión de cuentas por cobrar a clientes de la compañía BBI Colombia SAS, permitió establecer una serie de conclusiones y resultados alrededor del mismo. Siendo así para el primer objetivo específico, luego del análisis realizado permite concluir que las cuentas por cobrar a clientes suponen un activo de suma importancia por su valor, y además las facturas vencidas a corte de 31 de marzo 2023 demuestran que la cartera requiere de mayor gestión.

Por otro lado, respecto al segundo objetivo específico que trata de las falencias del proceso de gestión de cartera, al observar el proceso que se lleva a cabo se evidencia que este requiere de mucho tiempo, ya que se trabaja desde el correo electrónico y se debe descargar información del programa contable, lo que hace que esta tarea sea engorrosa, esto permitió identificar falencias y considerar posibles soluciones usando los recursos de la compañía.

A si mismo respecto al tercer y ultimo objetivo se realiza la propuesta de implementación y sus resultados son positivos, ya que como lo indica el objetivo se optimizo el proceso, automatizando el envío de correos masivos, el cual permitió que este trabajo tomara del menor tiempo posible, además se dio prioridad a la recuperación de cartera, realizando gestión de cartera próxima a vencer e igualmente se gestionó la cartera mas vencida que fue a corte del 2022.

La gestión de cobros puede ser una de las operaciones más complejas de cualquier negocio, ya que implica un conjunto de acciones, estrategias o planes que deben combinarse con gran

habilidad de negociación y tacto para lograr que los clientes morosos cumplan. (Primera, 2022). Es por lo que se concluye que la comunicación continua con los clientes es indispensable, ya que esto permite cercanía y contribuye con información acerca de pagos, esta se puede lograr por medio de la gestión realizada con el envío de correos acerca de programaciones de pago.

La gestión de las cuentas por cobrar como herramienta es utilizada para incrementar las finanzas; por ello, su gestión efectiva ayuda a generar mayores ingresos que permiten incrementar el reciclaje de fondos y cumplir con sus obligaciones a tiempo. (Chuke & Agbo & citado en Yaurivilca, 2019). Considerando el proceso en el cual se encuentra la compañía el cobro de las cuentas por cobrar a clientes es sumamente importante, ya que esto garantiza el flujo de efectivo el cual le permite hacer frente a algunas obligaciones de este proceso.

La medición de resultados se realizó principalmente con el objetivo de observar el comportamiento de los clientes frente a la nueva implementación, de esta manera se concluye que la gestión activa por correo no garantiza la recuperación de cartera, ya que solo el 9% del total de la cartera de 2022 se recuperó, pero por otro lado esto permitió dar relevancia a la comunicación constante con los clientes, tanto vencidos como próximos a vencer, ya que el 39% de los clientes tenía novedades acerca de las facturas, como en algunos casos; facturas rechazadas, facturas no recibidas e incluso facturas ya pagadas.

Referencias

- Bello , P. I., & Gonzalez, L. C. (2014). *Administracion de la cartera Comercial de la Empresa el Buen Vino S,A*. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/7991/>
- Bogotá Emprende. (2010). *Gestiona y optimiza la cartera de tu empresa*. Obtenido de https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/1487/3634_25_03_10_doc_DescargGestionaoptcartempresa.pdf?sequence=1
- Brachfield, P. (2003). *Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos*. Barcelona, España: Gestión 2000.com. Obtenido de https://books.google.com.co/books?id=j-AWw1idC7IC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Brachfield, P. (2009). *Gestión del crédito y cobro: Claves para prevenir la morosidad y recuperar los impagados*. España: Profit Editorial.
- Chuke & Agbo, 2., & como se cito en Yaurivilca. (2019). *Gestión de las cuentas por cobrar: una herramienta para mejorar*. Obtenido de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2517/Paola_Trabajo_Bachillerato_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=En%20conclusi%C3%B3n%2C%20es%20importante%20que,solvencia%20para%20enfrentar%20sus%20obligaciones.
- Gasca, P. (4 de Septiembre de 2017). Ellos son los dueños de Tostao' Café y Pan. *Conexión Capital*. Obtenido de <https://conexioncapital.co/los-duenos-tostao-cafe-pan/>
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administración Financiera* (Decimosegunda ed.). México: Pearson. Obtenido de https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- Higuerey Gómez, A. (2007). *Administración de Cuentas por Cobrar*. Universidad de los Andes. Obtenido de http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias_finanzas1_pdf/tema5.pdf
- Primera, D. J. (2022). *ANÁLISIS Y SEGUIMIENTO EN EL MANEJO DE LA CARTERA DE LA EMPRESA FERROANGEL DE CORDOBA S.A.S DEL MUNICIPIO DE PLANETA RICA*. Montería. Obtenido de <https://repositorio.unicordoba.edu.co/bitstream/handle/ucordoba/6322/sallegprimeradavidjulian..pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Ruiz, E., Sabogal, C., & Leal, J. (2022). *Instrumentos Financieros Cuentas por Cobrar Comerciales* . Obtenido de <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/12050/INSTRUMENTOS%20FINANCIEROS%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%20COMERCIALES%20%20AGOSTO%202022.pdf?sequence=1&isAllowed=n#:~:text=Bajo%20la%20metodolog%C3%ADa%20NIIF%20la,efectivo%20a%20un%20pla>

Sánchez, A. M. (10 de febrero de 2021). La Supersociedades confirmó el acuerdo de reorganización para las tiendas Tostao'. *La República*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/empresas/la-supersociedades-confirmando-el-acuerdo-de-reorganizacion-para-las-tiendas-tostao-3123732>

Vásquez Muñoz, L., & Vega Plasencia, E. (2016). *GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONSERMET S.A.C.* UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO, Trujillo, Peru. Obtenido de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/2353/1/RE_CONT_LUIS.VASQUEZ_ENITH.VEGA_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ_DATOS.PDF

Anexos

Anexo 1 Cartera de Clientes a corte diciembre 31 de 2022

IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	TOTAL CO
901088058	ASOCIACION DE RECICLADORES REVIVIR CARIBE	48.300
901034064	BLACKHOST SAS	4.320.000
900558044	BYT INC S.A.S.	86.968
860066942	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR COMPENSAR	260.750
860066942	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR COMPENSAR	342.025
860066942	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR COMPENSAR	4.610.000
860066942	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR COMPENSAR	2.150.000
860066942	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR COMPENSAR	210.000
860066942	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR COMPENSAR	1.810.000
860006598	CAMARA DE INDUSTRIA Y COMERCIO COLOMBO-	246.000
900997311	CERO CATORCE PUBLICIDAD SAS	450.000
52906542	CHICA LUZ ANGELA	75.300
52906542	CHICA LUZ ANGELA	102.597
800196299	COLVATEL SA ESP	288.000
800196299	COLVATEL SA ESP	133.700
900950525	CONDOR SOLUCIONES SAS	8.000
900950525	CONDOR SOLUCIONES SAS	389.714
901090585	CONTACT POINT 360 SAS	6.200
900210981	CORPORACION HOSPITALARIA JUAN CIUDAD	8.379.231
901416199	DCANJE COLOMBIA SAS	27.000
815000624	DEL ALBA S.A.	1.500.422
79895808	DIAZ ROLDAN VICTOR HUGO	1.700.320
900166217	DISTRIBUIDORA DIMEX SAS	1.262.650
1152443750	DUQUE SALAZAR JUAN PABLO	30.886
1152443750	DUQUE SALAZAR JUAN PABLO	285.000
1152443750	DUQUE SALAZAR JUAN PABLO	285.000
1152443750	DUQUE SALAZAR JUAN PABLO	285.000
1152443750	DUQUE SALAZAR JUAN PABLO	285.000
1152443750	DUQUE SALAZAR JUAN PABLO	285.000
800110385	EUROETIKA SAS	137.979
800110385	EUROETIKA SAS	4.621
800110385	EUROETIKA SAS	2.118
900801459	EXPERTS COLOMBIA S.A.S	452.598
901222758	FUNDACION K COLOMBIA - NATALIA BOTERO ESCO	190.450
5625257	GOMEZ TAPIAS JOSE ANTONIO	172.015
5625257	GOMEZ TAPIAS JOSE ANTONIO	619.633
900527455	GREENPUBLICIDAD SAS	65.000
900238438	GROW DATA SAS	10.000
890505327	HOTELES CASA BLANCA SAS	569.400
830140321	HUAWEI TECHNOLOGIES COLOMBIA SAS	125.400
900656514	INVENTTO GROUP S.A.S.	2.600.000
900656514	INVENTTO GROUP S.A.S.	7.162.308
900656514	INVENTTO GROUP S.A.S.	3.400.000
800075543	LABORATORIO DE INVESTIGACION HORMONAL LI	39.107
800075543	LABORATORIO DE INVESTIGACION HORMONAL LI	16.000
901289506	LOGISTICA Y TRANSPORTE ANDRES VELOSA S.A.S.	2.568.685
830129852	LOYALQUO S.A.S.	360.000
830129852	LOYALQUO S.A.S.	10.000
901132872	MAGICAL INVERSIONES S.A.S	96.001
830034723	MERCANTIL COLPATRIA S.A	1.799.016
830034723	MERCANTIL COLPATRIA S.A	3.226.769
900871444	MERQUEO S.A.S.	82.800
900871444	MERQUEO S.A.S.	8.400
900871444	MERQUEO S.A.S.	12.600
900871444	MERQUEO S.A.S.	7.200
900871444	MERQUEO S.A.S.	45.100
860025639	MINIBUS ELECTRICO DE COLOMBIA LIMITADA	475.696
900187140	NOVAQUIMICA COLOMBIA S.A.S.	88.396
900510486	PRECEM SEGUROS LTDA	160.489
890923937	PRODUCTORA DE SOFTWARE S.A.S.	60.802
830126310	QUANTUM COLOMBIA SAS	8.730.000
830126310	QUANTUM COLOMBIA SAS	2.850.000
890302955	RECAMIER S.A.	149.431
901344986	RED VOUCHER SYSTEMS COLOMBIA S.A.S.	6.912.000
811011779	RENTING COLOMBIA S.A	44.400
811011779	RENTING COLOMBIA S.A	97.000
800144331	SOC ADM DE FONDOS DE PENSIONES Y CESANTIAS	83.000
800144331	SOC ADM DE FONDOS DE PENSIONES Y CESANTIAS	4.000.000
1035869041	SOSA GARCIA LUIS MIGUEL	30.000
900369666	SUPPORT AND SERVICE TECHNOLOGY S.A.S.	1.160.000
900369666	SUPPORT AND SERVICE TECHNOLOGY S.A.S.	200.000
900369666	SUPPORT AND SERVICE TECHNOLOGY S.A.S.	500.000
900382405	VARDI AGENCIA DE SEGUROS LTDA	91.201
900382405	VARDI AGENCIA DE SEGUROS LTDA	8.000
901116431	VICTORIA INVERSIONES S.A.S.	400.000
		79.686.678