



Mejora en los procesos de cartera mediante la implementación de políticas para incrementar los estándares de seguridad de las operaciones contables en la empresa Majolica Trading C.I S. A

Estudiante:  
Nidia Aya Martínez  
ID 519222

Tutor: Mónica Helena Gonzalez Sánchez

Disciplinar: Jimmy Leonardo Velandia Daza

Función de práctica profesional:

Vínculo laboral

9 de Julio de 2018



Mejora en los procesos de cartera mediante la implementación de políticas para incrementar los estándares de seguridad de las operaciones contables en la empresa Majolica Trading C.I S. A

Asignatura:  
Opción de Grado:  
Sistematización de la Práctica Profesional

Estudiante:  
Nidia Aya Martínez  
ID: 519222

Tutor:  
Mónica Helena Gonzalez Sánchez

9 de Julio de 2018

## RESUMEN

La práctica profesional se realiza en Majolica Trading C.I. S.A identificada con Nit. No. 900.129.181-5. El desarrollo de este trabajo consistió en aplicar los conocimientos obtenidos a lo largo de la carrera de Contaduría Pública, por lo que se expone cómo fue posible cumplir una de las metas y sueños de emprendimiento profesional con gran éxito. Al ingreso a la compañía se evidencian grandes falencias en el departamento de crédito y cartera por lo que el estudiante justifica a la gerencia la necesidad de hacer un control de seguimiento permanente a los documentos y registros que alimentan el departamento. Enfocados en visualizar resultados se opta por implementar políticas de manejo de cartera que evidenciarán un fortalecimiento en la organización objeto de estudio y así mismo, aplicar los conocimientos y por lo tanto el estudiante propone diseñar estrategias que controlen las actividades pertinentes con el recaudo oportuno y eficiente de la cartera de Majolica Trading C.I S.A.

## PALABRAS CLAVE

- Control Interno, Recibos de Caja, Conciliación Bancaria, Cartera, Cupo de Crédito, Convergencia, Cuentas por Cobrar.

## ABSTRACT

The professional practice is carried out in MAJOLICA TRADING C.I. S.A identified whit Nit. 900.129.181-5; this is the work, where you can see the progress executed and strengthened with the learning bases obtained that gave way to the acquisition of fundamental knowledge for complements for the career of Public Accounting and, the way it was possible is exposed meet one of the goals and dreams founded to start a professional life with greater success thinking of a better quality of life for their own benefit and that of the family too. There are great shortcomings in the credit and portfolio department and therefore the student proposes that benefit the company and give the opportunity to extend the experience, which is a contribution to the professional career, and reflects in a positive way the performance, which benefits parties and increases the income causing improvement in the conditions of the department of credit and portfolio of Majolica Trading C.I S. A

## KEYWORDS

Proof of Egress, Cash Receipts, Bank Reconciliation: Portfolio, Credit Capacity, Convergence, accounts receivable.

## Índice

<b>LISTA DE TABLAS.....</b>	<b>7</b>
<b>Lista de Figuras .....</b>	<b>8</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>9</b>
<b>1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CONTEXTO DE PRÁCTICA PROFESIONAL EN DONDE TRABAJA EL ESTUDIANTE ....</b>	<b>11</b>
<i>1.1 Descripción del entorno de práctica profesional .....</i>	<i>11</i>
1.1.1 Reseña histórica.....	12
1.1.2 Misión, visión y valores corporativos.....	13
1.1.3 Organigrama con la ubicación del practicante .....	14
1.1.4 Logros de la empresa .....	16
1.1.5 Descripción del área funcional donde se desempeñó .....	17
1.1.6 Matriz FODA.....	19
1.1.7 Descripción de herramientas y recursos utilizados .....	20
<i>1.2 Datos del Interlocutor, jefe inmediato, Supervisor, Equipo interdisciplinario con el que interactuó durante su práctica profesional en contrato de aprendizaje.....</i>	<i>21</i>
<i>1.3 Funciones y compromisos establecidos.....</i>	<i>22</i>
<i>1.4 Plan de trabajo .....</i>	<i>22</i>
1.4.1 Objetivo de la práctica profesional .....	22
1.4.2 Productos a realizar .....	23
<b>2. RESULTADOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL .....</b>	<b>27</b>
<i>2.1 Descripción de las actividades realizadas.....</i>	<i>28</i>
<i>2.2 Análisis sobre la relación teoría – práctica, durante la aplicación del proyecto de trabajo.....</i>	<i>38</i>

2.3	<i>Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo.....</i>	<i>41</i>
<b>3.</b>	<b>Evaluación general de la práctica .....</b>	<b>43</b>
3.1	<i>Resultados alcanzados .....</i>	<i>44</i>
	<i>Tabla 6 Resultados alcanzados en la práctica profesional en la empresa Majolica Trading C. I S.A. ....</i>	<i>44</i>
	<i>Fuente: Elaboración Propia.....</i>	<i>46</i>
3.2	<i>Beneficios logrados para su perfil profesional una vez terminadas las tres prácticas profesionales .....</i>	<i>46</i>
<b>4.</b>	<b>Conclusiones y recomendaciones generales de la practica.....</b>	<b>47</b>
	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>50</b>

**LISTA DE TABLAS**

<i>Tabla 1 Matriz FODA personal de la función de práctica desarrollada .....</i>	19
<i>Tabla 2 Evaluación de lo planeado versus lo ejecutado .....</i>	30
<i>Tabla 3 Identificación de asignaturas de Componente Específico Profesional por subcomponente .....</i>	38
<i>Tabla 4 Análisis del aporte al desarrollo de competencias específicas del programa de Contaduría Pública al Ejercicio laboral y profesional .....</i>	40
<i>Tabla 5 Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo .....</i>	42
<i>Tabla 6 Resultados alcanzados en la práctica profesional en la empresa Majolica Trading C. I S.A. ....</i>	44

## Lista de Figuras

Figura 1 <i>Organigrama Empresa MAJOLICA TRADING C.I S. A</i> .....	15
Figura 2 <i>Sistema Contable de la Empresa Majolica Trading CI SA</i> .....	21
Figura 3 <i>Parte de la cartera en Majolica Trading C I SA</i> .....	24
Figura 4 <i>Resultados de la Ejecución del aprendizaje</i> .....	27
Figura 5 <i>Recuento del tiempo laborado en Majolica Trading C.I S. A</i> .....	29
Figura 6 <i>Referencia laboral</i> .....	52



## INTRODUCCIÓN

En el contenido que se evidencia en el presente informe pretende dar a conocer la empresa en la cual se desarrolla la práctica empresarial y la labor en la cual se desempeñó el estudiante con mayor concentración en la empresa Majolica Trading C.I S.A, la cual ha dado la oportunidad de colocar en práctica los conocimientos adquiridos a los largo de la carrera profesional, tal como es la Contaduría Pública; dicha profesión hace parte de un área muy importante en las empresas, es esencial y en muchos casos obligatorio que exista dicho departamento, además con los resultados de las funciones del Contador Público, las juntas directivas, los gerentes logran tomar decisiones mucho más acertadas para el eficiente y eficaz cumplimiento de la misión y visión.

En el contenido se observa en los diferentes capítulos, el aporte que el estudiante proporcionó en el departamento de Crédito y Cartera y que hizo posible el desarrollo exitoso de la ejecución de los diferentes planteamientos para la mejora del manejo de dicho departamento, el cual es fundamental en la empresa Majolica Trading C.I .S.A, en una primera parte se permite relacionar el estado en el cual se encuentra el área de crédito y cartera que en concepto debería funcionar a la perfección teniendo en cuenta que es una área esencial para la compañía, en la cual debería resaltarse por su orden y control absoluto. Al encontrasen contrariedades se hacen propuestas acordes con las necesidades requeridas por el desarrollo de la actividad económica de la compañía.

En una segunda parte del presente informe, se da a conocer los procesos que el estudiante desarrolla para generar a Majolica Trading C.I .S.A optimización en las actividades del área de crédito y cartera y describe los aportes realizados a los largo de la ejecución de la labor ejecutada

los cuales fueron establecidos y realizados de acuerdo a los objetivos de la compañía y con la autorización y respaldo de la Gerencia y siempre bajo su total direccionamiento y con las medidas correspondientes y siempre respaldadas por las directivas, acudiendo a los medios y recursos requeridos para fundamentar y cumplir los objetivos generales y específicos que se han trazado para reforzar los conocimientos adquiridos en el lugar de estudio.

A modo de evaluación se relaciona el aprendizaje obtenido a lo largo de la ejecución de la práctica profesional; con los resultados alcanzados se obtienen beneficios que favorecieron el funcionamiento de la empresa dándole más efectividad en el momento de generar ingresos que complementan el efecto real de las ventas.

En la última parte se deja la conclusión de la práctica realizada en la empresa Majolica Trading C.I S. A la cual permitió implementar lo conocimientos y dejar aportes que la favorecieron por el control interno que el estudiante aplicó en el área de crédito y cartera. El resultado de la ejecución de la práctica profesional en el lugar de trabajo del estudiante, que buscaba implementar a la realidad una de las metas que marcan la importancia y que son relevantes para el correcto emprendimiento la Contaduría Pública, carrera que se cursa en UNIMINUTO, entidad que permite y brinda el asesoramiento, servicio, atención, comprensión y todas las partes permisivas y necesarias para crear bases de formación académica que permiten avanzar en la fundamentación e implementación de nuevos conocimientos que van formando mejoramiento como profesional.

## **1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CONTEXTO DE PRÁCTICA PROFESIONAL EN DONDE TRABAJA EL ESTUDIANTE**

Majolica Trading C.I S. A es una empresa con presencia en diferentes países y la cual se dedica a la importación y comercialización de productos para acabados en la construcción y papelería tales como, pisos, porcelanatos, paredes, cenefas, tejas de zinc, alambre dulce, cuadernos y papel para impresión.

Desde el año 2011 se ingresa a dicha compañía desempeñando el cargo de auxiliar de cartera y posteriormente se va adquiriendo un mejor posicionamiento con nuevas responsabilidades dentro del musculo de la compañía con diferentes actividades según los requerimientos que surgen en el departamento. Teniendo en cuenta que el contrato laboral es a término indefinido, aún se mantiene el vínculo con la mencionada compañía.

### **1.1 Descripción del entorno de práctica profesional**

Nombre de la empresa: Majolica Trading C.I. S.A

NIT. 900.129.181-5

Dirección: Carrera 110 # 137 – 68 Bogotá

Teléfono: 687 6625

Página Web: [www.majolicagroup.com](http://www.majolicagroup.com)

Actividad Económica: Código CIIU 4690

Majolica Trading C. I. S.A se encuentra ubicada en el sector comercial de productos importados para la construcción; posicionándola en el grupo II de las NIIF para PYMES.

Responsabilidades Fiscales:

- 05- Impto. renta y complementario régimen ordinario
- 11- Ventas régimen común
- 07 - Retención en la fuente a título de renta
- 14 - Informante de exógena
- 09 - Retención en la fuente en el impuesto
- 10 - Obligado aduanero
- 03 – Impuesto al Patrimonio

### **1.1.1 Reseña histórica**

*Certificado Cámara de Comercio, 2017, pág. 1*; Según la información consultada en el documento Cámara de Comercio de Majolica Trading C.I. S.A., esta empresa fue constituida el 27 de diciembre de 2006, según Escritura Pública No. 5.150 de Notaría 36 de Bogotá D. C., y el 21 de septiembre 2007 mediante escritura pública No. 4.662 otorgada en la Notaría 36 de Bogotá cambio su domicilio de la ciudad de Bogotá a la ciudad de Cartagena. *Majolica Trading C.I. S.A (2017) recuperado [www.majolicagroup.com](http://www.majolicagroup.com).*

Majolica Trading C.I. S.A., tiene por objeto social principal: La comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno o fabricados por

productores socios de esta, la empresa desarrollará sus actividades en los sectores económicos de comercio y servicios. El término de duración expira el 27 de diciembre de 2106.

Majolica Trading C.I. S.A. inicio con operaciones en algunas ciudades del país, actualmente cuenta con filiales en Estados Unidos, Colombia (Bogotá, Barranquilla, Cartagena, Buenaventura, Medellín y Cali), Panamá, Ecuador, Costa Rica, República Dominicana, Brasil, Venezuela, China, Singapur, Hong Kong, Inglaterra e India, con más de 8 años de experiencia Majolica Group ha mostrado un crecimiento acelerado de participación en el mercado a nivel internacional y se ha consolidado como líder en la venta de porcelanatos en los diferentes países, teniendo en cuenta el desarrollo de nuevas tendencias en los mercados internacionales..

### **1.1.2 Misión, visión y valores corporativos**

Con base en los elementos del Direccionamiento Estratégico de la empresa Majolica Trading C.I. S.A a continuación se presentan los principales elementos del direccionamiento estratégico:

Misión: Majolica Trading C.I S. A; no conoce límites ni fronteras en la producción y comercialización de productos para el hogar y la construcción, tiene presente la finalidad de organizar la producción a nivel mundial buscando siempre el mejoramiento continuo y el desarrollo de nuevas líneas, manteniendo niveles de alta calidad, excelente servicio, competencia leal y honesta, enfocada en soluciones y productos para el mejoramiento del hogar y la construcción nueva en todo el entorno en el cual se encuentra posicionada, con análisis de mercados presentes a la opinión del proveedor y del cliente, distribución efectiva en el mercado internacional y local.

*Fuente: Majolica Trading C.I. S.A (2017) recuperado [www.majolicagroup.com](http://www.majolicagroup.com)*

Visión: Ser una empresa de comercio internacional, líder en la industria de la construcción y reconocido por sus altos niveles de calidad y conocimiento del mercado. Ser fabricantes de clase mundial en la industria de la cerámica. Participar en el crecimiento económico de Asia y Latinoamérica, mediante la comercialización de productos locales en Latinoamérica, Europa y estados Unidos, realizando alianzas y negocios estratégicos.

*Fuente: Majolica Trading C.I. S.A (2017) recuperado [www.majolicagroup.com](http://www.majolicagroup.com)*

Valores: Para garantizar todas nuestras metas Majolica Trading C.I. S.A. se rige por los siguientes valores:

- Seriedad y honestidad en todas sus actividades.
- Comunicación y respeto entre los empleados pues son ellos quienes hacen la empresa.
- Seguridad social y cuidado al medio ambiente

*Fuente: Majolica Trading C.I. S.A (2017) recuperado [www.majolicagroup.com](http://www.majolicagroup.com)*

### **1.1.3 Organigrama con la ubicación del practicante**

El organigrama de la empresa Majolica Trading C.I.SA. Se muestra en la *figura 1* y está compuesta por la Gerencia General, Revisoría Fiscal, Gerencias de Zonas, Área Financiera en el cual se ubica el área de Crédito y Cartera, Departamento de Logística y Departamento Comercial.

La práctica Contable se realizó en el área financiera como auxiliar contable y de cartera, realizando las diferentes operaciones relacionadas con la contabilidad de la compañía.

Figura 1 Organigrama Empresa MAJOLICA TRADING C.I.S. A



Fuente: Manual de Recursos Humanos Majolica Trading C.I.S. A (2017)

#### **1.1.4 Logros de la empresa**

La sociedad Majolica Trading C.I. S.A es una organización privada dedicada principalmente a la importación y exportación de productos para la construcción. Desde el año 2010 se ha tenido la oportunidad de laborar para una compañía la cual ha abierto puertas para aplicar los conocimientos en contabilidad, al igual se ha podido profundizar agudizando conocimientos en dicha área lo cual ha sido muy importante para forjar la vida profesional.

En el tiempo laborado en tan prestigiosa empresa se han tenido logros que a través del conocimiento y de la labor que se cumple se ha podido actualizar el proceso académico y alimentar las bases que se han adquirido con el pasar del tiempo, haciendo de la profesión un campo más abierto y experto, a disposición de los entes o en este caso de la compañía para la cual se labora.

Al momento en el que sucede el ingreso a la compañía Majolica Trading CI S.A, se empieza a desempeñar un cargo que es de mucha importancia para dicha empresa, el tema de recaudos es un motor importante para un ente que está en proceso de crecimiento y que para entonces estaban empezando un auge económico y las metas eran incursionar en el mercado de forma profunda y se considera que era la oportunidad perfecta para crecer como persona y al igual como profesional

Majolica Trading CI S.A, está presente en varios países del mundo con la matriz principal en India, sucursales en Costa Rica, Panamá, China, Brasil, Republica Dominicana, Venezuela, Ecuador, Colombia; sus propósitos para Colombia han estado centrados en ser líderes en mercados de cerámicas, porcelanatos, textiles y papelería; para lo cual la compañía ha logrado



incursionar los mercados de cerámica con productos de excelente calidad y precios que estaban al alcance de consumidores que tienen intereses en la remodelación de sus inmuebles.

Hacia los años 2010, 2011 y 2012, Majolica Trading CI S.A, crecía a pasos gigantes siendo una de las líderes en el mercado cerámico y porcelánico, superando compañías como Corona, San Lorenzo; Euroceramica, Alfa; e incluso llego a ser proveedor de dichas marcas, y las mismas llegaron a temer por el posicionamiento que Majolica Trading CI S.A estaba adquiriendo en Colombia lo cual ha dejado la compañía muy bien posicionada.

#### **1.1.5 Descripción del área funcional donde se desempeñó**

La empresa Majolica Trading CI S.A ejecuta su actividad comercial en sus sedes ubicadas en las ciudades de Bogotá, Buenaventura y Cartagena. Los procesos son los propios de su objeto social que buscan incrementar la presencia en el mercado que la relaciona.

Los diferentes departamentos están constituidos de acuerdo a las necesidades que genera la compañía, en el presente informe se hace relación al área de crédito y cartera el cual tiene la función de llevar a cabo la gestión de recaudo de las cuentas por cobrar y lo relacionado con la cartera de la compañía trabajando de mano con el departamento comercial; al momento del ingreso a la compañía como auxiliar de cartera, se encuentran falencias en el manejo y recaudo de dichas cuentas por cobrar y asignación de créditos, lo cual refleja la dificultad en el flujo de efectivo de la compañía; donde carece de una dirección que reglamente y brinde un control en las entradas de efectivo, en el manejo que se debe aplicar a la cartera, en la asignación de créditos, estados de cuentas con los clientes.

En efecto se genera el planteamiento relacionado a continuación;

**¿Cuáles serían las políticas más apropiadas que se deben implementar para el control de cartera, que permitan a Majolica Trading C.I. S A garantizar el recaudo de recursos evitando apropiaciones de dinero, malversación de fondos y/o transferencias a cuentas no autorizadas?**

Se presenta a la gerencia la propuesta de implementar políticas de cartera que garanticen el verdadero efecto de las ventas, enfocando en sentido real el propósito que tiene la empresa y el resultado que busca obtener, teniendo en cuenta que las ventas son realmente efectivas cuando sucede el recaudo que pretende obtener la organización por el desarrollo de su objeto social. Se deja en conocimiento el proceso de convergencia de las NIIF que se avecina y que debe implementarse basado en unas políticas, en este caso para el departamento de crédito cartera.

Las políticas planteadas deben estar acorde con el objetivo principal que está basado en el establecer lineamientos necesarios para que Majolica Trading C.I S. A reconozca de manera adecuada y conforme a la legislación vigente, los hechos económicos que se clasifiquen como cuentas por cobrar, teniendo en cuenta la medición, deterioro y la adecuada revelación. Por lo tanto, se empieza a ejercer gestión en la búsqueda de normativas que permitan fomentar el diseño adecuado de las políticas de cartera;

Así mismo, con la experiencia y los conocimientos que acreditaban, se fue teniendo acogida y la labor fue teniendo más compromiso en todo lo que relacionaba con el cliente, desempeñando labores diarias tales como: manejo de cartera, asignación de cupos de crédito bajo estudios realizados en el análisis a los documentos aportados por los clientes que resaltaban su interés en pertenecer al grupo de distribuidores de Majolica Trading CI S.A; cobro y gestión de cartera,

contabilización de facturas, conciliación de cartera (tanto con el cliente como en el área contable bajo el paquete contable Helisa GW), descargue de pagos en el sistema contable Helisa GW, como la elaboración de recibos de caja, notas crédito y débito; sistema de Factoring con entidades como Factoring Bancolombia; reportes de informe a gerencia.

La responsabilidad adquirida fue creciendo a la medida que Majolica Trading CI S.A también avanzaba hasta llegar a un punto de ser líderes en el mercado de cerámicas en Colombia; el interés pesaba en avanzar y profundizar en mis conocimientos contables por lo cual me enfoque en profundizar el tema tributario y el tema de análisis de estados financieros por lo cual fui teniendo entrada en la parte de declaraciones de impuestos y revisión de los documentos que alimentaban la contabilidad para la generación de estados financieros.

### 1.1.6 Matriz FODA

La Matriz FODA que se presenta a continuación, muestra desde el punto de vista contable, las principales Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas encontradas por el estudiante, para el desarrollo de la práctica profesional, en el proceso, área o funciones asignadas dentro de la organización o empresa.

*Tabla 1 Matriz FODA personal de la función de práctica desarrollada*

<p><b>FACTORES INTERNOS (IFAS)</b></p> <p><b>FACTORES EXTERNOS (EFAS)</b></p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p>La importancia que da el departamento de cartera a la compañía es la fuente que mantiene en firme el desarrollo continuo y constante</p>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>Las moras constantes y la falta de gestión en el proceso de cobro afectan significativamente la compañía</p>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p>	<p><b>ESTRATEGIAS FO</b></p>	<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p>

<p>La posibilidad de la implementación de incentivos que promuevan a los clientes a concientizar y respetar la modalidad de pago pactadas</p>	<p>Con la creación de políticas de cartera que aseguren el recaudo efectivo, se puede garantizar el continuo y productivo avance de la compañía hacia un futuro económico de mayor éxito.</p>	<p>Con el fin de prevenir los pagos atrasados es importante el planteamiento de soluciones que representen al cliente la oportunidad positiva del camino al crecimiento.</p>
<p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS</b></p> <p>Teniendo en cuenta que la competencia trata de igualar y estar a la altura, el cliente trata al máximo de escudarse en las políticas que le brinda otro proveedor.</p>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <p>La calidad del producto y el servicio oportuno al cliente con argumentos cualitativos y cuantitativos generan confianza logrando un alto grado de recaudo en la cartera.</p>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <p>Siendo firme y constante en las políticas planteadas se genera en cliente una fuerza que abunda la credibilidad y fortalece el compromiso adquirido de las dos partes.</p>

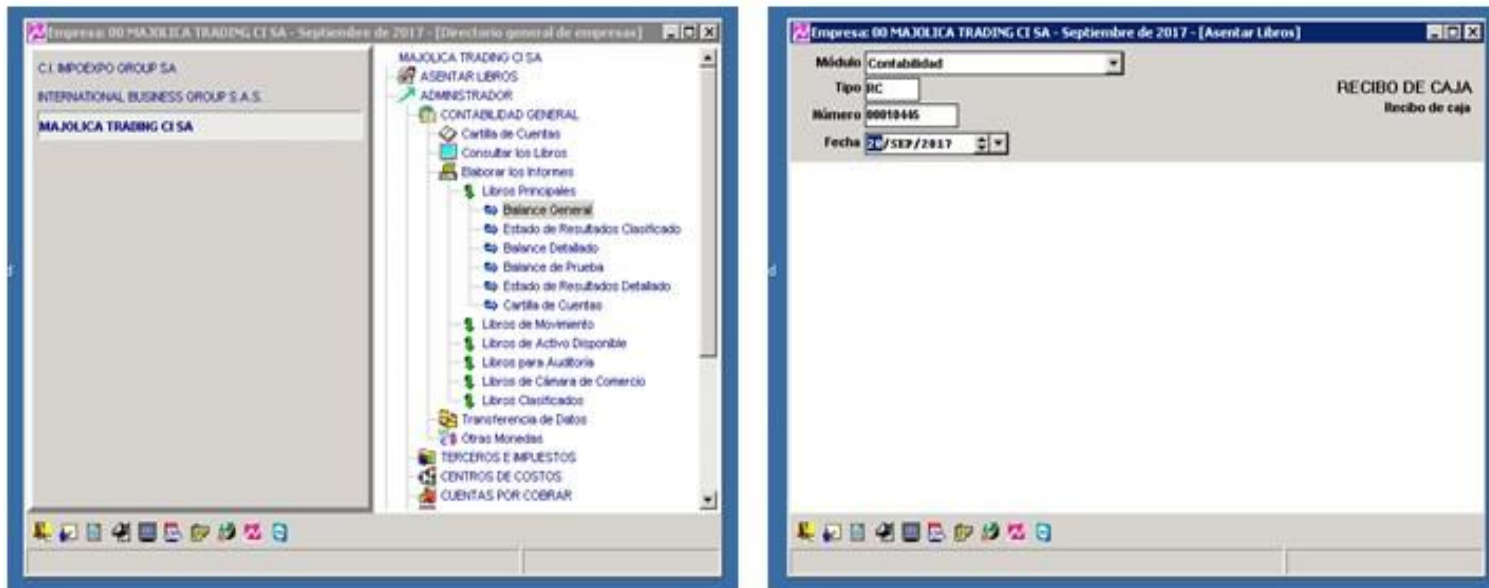
*Fuente: Elaboración Propia.*

### **1.1.7 Descripción de herramientas y recursos utilizados**

Las herramientas de trabajo proporcionadas están muy bien fundamentadas, el programa contable HELISA es un paquete estructurado bajo niveles de calidad y de fácil uso de sus herramientas. Se manejan módulos de Gestión de ventas, Inventarios, Contabilidad; el último en cual se maneja la información para el desarrollo de las funciones correspondientes al área de crédito y cartera.

**Figura 2 Sistema Contable de la Empresa Majolica Trading CI SA**

## Sistema Contable Helisa



*Fuente: Sistema Contable Helisa GW de la empresa Majolica Trading C.I S. A (2017)*

### **1.2 Datos del Interlocutor, jefe inmediato, Supervisor, Equipo interdisciplinario con el que interactuó durante su práctica profesional en contrato de aprendizaje.**

Jefe inmediato: Farhan Moizbhai Mithiborwla

Supervisor: Edilberto Cubillos

Teléfono: 315 3100834

Equipo de trabajo: Sayda Jazmín Sánchez Fuentes, Eliana Londoño, Leidy Viviana González Moreno, Johnny Alejandro López, Claudia Hernández, Rosa Moreno, Oscar Torres, Paola Sánchez, Hugo Diaz, Andrés Gómez, Víctor García, Jaypalsingh Chaudhari.

### **1.3 Funciones y compromisos establecidos**

Entre las funciones establecidas por la empresa para el desarrollo de la práctica profesional se determinaron:

El manejo de Cartera del mismo modo que el estudio de documentos para cupos de crédito asumiendo conciliaciones tanto bancarias como con clientes y por consiguiente la contabilización de documentos, tales como (Recibos de caja, Notas crédito, facturas de venta); en consecuencia se realiza el descargue de cartera en el sistema Contable Helisa y a si mismo se actualiza la matriz de control de cartera implementado internamente, con el objetivo de facilitar la emisión de informes a la gerencia y la liquidación de impuestos basada en información de los libros auxiliares del sistema contable y del mismo modo la carga en plataforma DIAN.

### **1.4 Plan de trabajo**

Para el desarrollo de la función de práctica se exponen en el siguiente apartado los elementos clave del plan de trabajo a realizar durante el periodo de Trabajo de Campo, con base en los lineamientos de las funciones de práctica profesional de UNIMINUTO UVD.

#### **1.4.1 Objetivo de la práctica profesional**

La práctica profesional es una de las estrategias de la proyección social de todo el Sistema UNIMINUTO, la cual se concibe como una actividad pedagógica complementaria a la formación del estudiante en su área disciplinar, y que adquiere su relevancia a partir de la relación permanente entre la universidad, la sociedad y el mundo laboral (UNIMINUTO 2014, p. 1). Por tanto, para el desarrollo de la función en Donde trabaja el estudiante en la empresa Majolica Trading C.I S.A., el/la estudiante se propone:

## **OBJETIVO GENERAL**

Diseñar unas políticas de cartera que implementen el control eficiente y constante de los recursos propios generados por el desarrollo de la actividad económica en Majolica Trading C.I. S.A, fortaleciendo y garantizando el recaudo dentro de los parámetros estipulados por las directivas y teniendo en cuenta las normas de contabilidad vigentes.

### **Objetivos Específicos**

- ❖ Diagnosticar las diferentes falencias que se reflejan en el departamento de cartera que están generando riesgos que pueden afectar el funcionamiento de la compañía.
- ❖ Elaborar políticas que brinden corrección eficiente a los diferentes errores que se vienen presentando en el departamento de cartera.
- ❖ Implementar las políticas de forma coherente reflejando impacto positivo que sea favorable para el crecimiento económico de la compañía.
- ❖ Evaluar los resultados reflejados por el desarrollo de la labor frente y que han sido arrojados por la puesta en marcha de las políticas de cartera.

#### **1.4.2 Productos a realizar**

Cada día, a primera hora; se envía a la Gerencia Financiera y a la Gerencia general un informe del estado de saldos en las entidades financieras, saldos de cuentas por pagar y presupuestos de recaudo para el día en curso.

Figura 3 Parte de la cartera en Majolica Trading C I SA

MAJOLICA TRADING C. I. S. A.			
NIT. 900,129,181-5			
Sum of CARTERA			
CLIENTE	FACTURA N°	PRODUCTO	Total
ABASTECEDOR COLOMBIANO DE TEJAS Y DRYWAL	CTG-05933	TEJA	2.234.820
	CTG-05934	TEJA	75.885.679
<b>Total ABASTECEDOR COLOMBIANO DE TEJAS Y DRYWAL</b>			<b>78.120.499</b>
ALMACASA S C S Y CIA	CTG-05477	CERAMICA	3.816.537
<b>Total ALMACASA S C S Y CIA</b>			<b>3.816.537</b>
BODEGON FERRETERO S.A.S	CTG-02487	TEJA	24.965.696
<b>Total BODEGON FERRETERO S.A.S</b>			<b>24.965.696</b>
DECORCENTRO LA DORADA LTDA	CTG-05043	CERAMICA	10.588.979
<b>Total DECORCENTRO LA DORADA LTDA</b>			<b>10.588.979</b>
DISTRIBUIDORA DE CERAMICAS NACIONALES & CIA LTDA	CTG-05248	CERAMICA	533.955
	CTG-05264	CERAMICA	5.027.586
	CTG-05800	CERAMICA	122.052
<b>Total DISTRIBUIDORA DE CERAMICAS NACIONALES &amp; CIA LTDA</b>			<b>5.683.592</b>
DISTRIBUIDORA OFFICE PAPER S.A.S	CTG-04594	PAPELERIA	2.812.500
	CTG-04684	PAPELERIA	589.350
	CTG-04732	PAPELERIA	1.417.392
	CTG-04771	PAPELERIA	2.812.500
<b>Total DISTRIBUIDORA OFFICE PAPER S.A.S</b>			<b>7.631.742</b>
EASY COLOMBIA S.A	ND 0010-01	CERAMICA	12.598.820
<b>Total EASY COLOMBIA S.A</b>			<b>12.598.820</b>

Fuente: Matriz de Cartera Majolica Trading C. I.S.A

Al final de la semana se realiza un pre-informe en el cual se da a conocer a la Gerencia los recaudos que existieron en la semana.

El primer día de la semana se envía un informe final de la semana anterior que incluye, Saldos disponibles en la caja y bancos, estado de cartera por edades y por cada Asesor Comercial, presupuesto de recaudo, estado de cuentas por pagar; dicha información es expuesta ante la Gerencia Financiera y la Gerencia General.

El segundo día de la semana hay comité de ventas en el cual se expone el estado de cartera a cada uno de los Asesores Comerciales y se les escucha los temas que están pendientes con los



clientes; el resultado de este comité es llevado a la Gerencia Comercial en el cual se proponen soluciones y se aplican de ser autorizadas por esta Gerencia.

El primer día hábil del mes se envía a la gerencia Comercial, Gerencia Financiera y Gerencia General, un informe final del mes anterior en el cual se reflejen los movimientos de cada cliente, cada Asesor Comercial, estados de cartera, recaudos del mes, pagos realizados, conciliaciones de cartera.

Adicionalmente se empieza a gestionar el proceso a seguir, para llevar a cabo el plan que permite el desarrollo de la solución planteada por la estudiante para darle salida positiva a la problemática evidenciada; se tiene como responsabilidad consultar las diferentes normativas y leyes que pueden apoyar el diseño de unas políticas altamente efectivas y que sean aplicables dentro de los niveles requeridos por Majolica Trading C.I. S.A; para lo cual se acude a información que evidencia contenido que concierne con la seguridad de los recursos de las empresas y que es utilizada por organizaciones de gran nivel.

Se toma como apoyo en avance del desarrollo a la solución del planteamiento, normas contables legalmente aceptadas y que proporcionan datos importantes a tener en cuenta para el correcto diseño de políticas que generen seguridad tanto a las directivas de Majolica Trading C.I S. A como a los clientes.

*La NIA 400*, es una norma que establece los lineamientos de evaluación y control de riesgo; el control interno es la base que adopta una compañía para llevar a cabo los objetivos y las políticas planteadas. El propósito de la Nía 400 se fundamenta en: Riesgo de auditoria, riesgo inherente, riesgos de control, riesgo de detección y sistema de contabilidad; en el ultimo fundamento la *NIA 400* resalta “*Los controles internos relacionados con el sistema de contabilidad están dirigidos a*

*lograr objetivos como: Las transacciones son ejecutadas de acuerdo con la autorización general o específica de la administración, todas las transacciones y otros eventos son prontamente registrados en el monto correcto, en las cuentas apropiadas y en el periodo contable apropiado, a modo de permitir la preparación de los estados financieros de acuerdo con un marco de referencia para informes financieros identificado, el acceso a activos y registros es permitido sólo de acuerdo con la autorización de la administración, los activos registrados son comparados con los activos existentes a intervalos razonables y se toma la acción apropiada respecto de cualquiera diferencia.”*

*Fuente: NIC 400*

*(Alvin; Randal; Mark. 2007 pág. 274) ilustran los componentes del COSO del control interno y manifiestan que es el modelo del control interno más aceptado en EE. UU, en la cual afirman dichos componentes (Ambiente de control, Evaluación de riesgos, Actividades de control Información y comunicación y actividades de monitoreo) que la empresa debe aplicar para implementar la seguridad en la funcionalidad del compromiso organizacional; resaltando que es importante tener presente considerar que el control interno debe ser un procesos dinámico, iterativo e integral; por lo cual un componente puede afectar cualquiera de los otros.*

Al igual se consulta y se tiene presente los argumentos que se observan en la *ley Sarbanes – Oxley*, la cual nació en Estados Unidos como respuesta a escándalos que afectaron empresas en el año 2001 producto de quiebras, fraude y una serie de manejos inapropiados. Generando inconformismo y desconfianza en los inversionistas.

## 2. RESULTADOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

En este capítulo se presentan los aspectos relevantes del desarrollo y ejecución de la práctica profesional en la empresa Majolica Trading C.I S.A.

Figura 4 Resultados de la Ejecución del aprendizaje



Fuente: *Elaboración propia*

## 2.1 Descripción de las actividades realizadas

Las tareas realizadas en Majolica Trading CI S.A desde el año 2011 hasta la fecha estuvieron ligadas en funciones que se delegaron al cargo tales como el seguimiento al departamento de Crédito y Cartera, verificando, analizando, documentos para la ampliación y otorgación de crédito a clientes vigentes y nuevos. Revisión de facturación, cargue de facturación al archivo de cartera manejado por la empresa, Al igual alimentando el sistema contable en cuanto a la cartera, (elaboración de recibos de caja, contabilización de facturas). Se hizo la revisión necesaria en el sistema contable a los balances de prueba, para generar informes requeridos por la gerencia y que fueron solicitados semana a semana. Al igual se gestionó el debido proceso a la información que permite la elaboración de impuestos.

La labor realizada en Majolica Trading C.I S. A generó una serie de adiciones que hacían parte fundamental del control interno del departamento de crédito y cartera por lo que se empiezan a crear los lineamientos que encaminan al diseño de políticas para el mejoramiento de los procesos de cartera que regulen el recaudo y que garantice a la empresa las operaciones producto de la actividad principal. Consiguiente se reúnen todos los hallazgos; y, argumentos aportados por los clientes, asesores comerciales, área administrativa, formando así una serie de posibilidades que permitieron estructurar las normativas a seguir para la elaboración de las *políticas de cartera*. Las cuales son puestas en consideración de las directivas de Majolica Trading C.I S. A; que en resumida posición están enfocadas en la seguridad y protección de los activos de la empresa y al mismo tiempo brinda mas confiabilidad a los funcionarios y a los clientes, asimismo garantizan la continuidad del crecimiento económico para las partes involucradas.

**Figura 5 Recuento del tiempo laborado en Majolica Trading C.I S. A**

**Auxiliar de Cartera:**

Se da el ingreso a Majolica Trading C.I S.A realizando labores que apoyaron el departamento de crédito y cartera, gestionando el recadudo y al mismo tiempo se aportan ideas enfocadas al mejoramiento del departamento

**2.011 2012**

**Coordinadora de Cartera:**

El aprendizaje que se obtiene a lo largo del tiempo laborado brinda seguridad en el continuo control del departamento haciendo que crezca la credibilidad a nivel externo e interno mejorando evidentemente el cambio que genero la implementación de políticas cartera.

**2.015 - 2016**

**Coordinadora de Cartera:**

Con los aportes que se realizaron en el tiempo, se puede evidenciar el avance positivo por lo que se obtuvo la responsabilidad del direccionamiento y control del departamento.

**2013 - 2014**

**Coordinadora Administrativa:**

Con los resultados obtenidos la gerencia toma la decisión de ascender al estudiante a un cargo que necesita mucha mas responsabilidad y que está en la capacidad de desempeñar y es lo que se ha demostrado hasta el momento

**2.017**

**Tabla 2 Evaluación de lo planeado versus lo ejecutado**

Semana	Actividades planeadas	Porcentaje de cumplimiento (Entre 0 y 100%)	Actividades ejecutadas
1	Revisar el funcionamiento del área de crédito y cartera con el fin de proponer mejoras e implementar nuevas metodologías que fundamenten y brinden seguridad en el momento de recaudar ingresos para la compañía.	100%	Se realizaron las actividades planeadas, y se hace control interno e inspección de documentos que soportan el proceso de la cartera, las cuales siempre estuvieron bajo supervisión del jefe inmediato y la Gerencia general de Majolica Trading C.I.S. A
2	Proponer los posibles planteamientos que van a contribuir con el mejoramiento y la dirección del área en la cual trabaja el estudiante.	100%	Teniendo en cuenta los aportes realizados y consultados, se trabajó en la implementación de las políticas de cartera y se tiene en cuenta que los procesos fueron repetitivos siempre se tuvo la cordura de que cada uno de ellos tuviera una organización y un mejor avance ejecutándolos con responsabilidad.
3	Realizar la revisión y contabilización de facturas, haciendo la debida gestión para el continuo seguimiento para asegurar la radicación de estas.  Teniendo muy presente las políticas que se están implementado	100%	Con el fin de dar continuidad se hacen consultas directamente con clientes para verificar el efecto de las ventas y adentrar en los pros y los contras, con el fin de evidenciar los hallazgos a fondo y apoyar

			<p>el proceso de implementación que se está creando.</p> <p>Las contabilizaciones se realizaron de acuerdo con las normas establecidas por la empresa haciendo posible los requerimientos de las áreas dependientes.</p>
4	<p>Se planea la elaboración de presupuestos de recaudo para el mes siguiente; Se revisan todas las actividades con el fin de preparar el informe final de mes para la Gerencia y para verificar su veracidad para la generación de la liquidación de impuestos.</p>	100%	<p>En esta semana se realizaron presupuestos de recaudo para el mes siguiente teniendo muy en cuenta lo requerido por la Gerencia. Al igual se hicieron mejoramientos que lograron satisfacer necesidades que la empresa requería a grandes rasgos para aumentar las entradas de dinero. La gerencia autoriza pasar varios clientes a proceso para gestionar la operación Factoring con entidades como Factoring Bancolombia y Dann Regional</p>
5	<p>Se trata de un área de funciones constantes y repetitivas, por lo tanto Hacer la revisión de las cuentas por cobrar generando la debida conciliación con el cliente, revisar bancos para verificar los pagos recibidos y aplicar a la cartera generando los respectivos recibos de caja y en caso de ser necesario emitir Notas Crédito</p>	100%	<p>Se repite el proceso planeado en la semana 1, con metas muy claras que conducían al mejoramiento constante de cada una de las funciones asignadas. Adicionalmente con el apoyo de los Contadores Públicos que tiene la compañía se presentan las políticas de cartera a la Gerencia para su debida revisión y aprobación.</p>

	utilizando para estas acciones el sistema contable HELISA		
6	<p>Analizar documentos entregados por los clientes y/o asesores para el otorgamiento de nuevos créditos. Adicionalmente asistir el sistema contable HELISA en el cual debe reposar la información necesaria para la elaboración de informes finales para presentar a la Gerencia de MAJOLICA TRADING C.I S. A teniendo en cuenta que sea una información correcta y al día.</p>	100%	<p>Se continua la labor asignada al departamento de cartera por lo cual se hizo la elaboración de recibos de caja que soportan los ingresos por recaudo de cartera, se apoya en la elaboración de comprobantes de egreso para el pago de créditos bancarios, pago a proveedores, conciliaciones bancarias, y conciliaciones de cartera. Asimismo, se continua con el mejoramiento de los procesos haciendo constantes controles e inspecciones en colaboración con diferentes recursos.</p>
7	<p>Teniendo en cuenta la continua gestión del proceso de cartera planteado en la semana 1, en esta semana se procede con la contabilización de documentos pendientes como son: Comprobantes de egreso, facturas, recibos de caja; con el fin de ir preparando información para el cierre mensual de contabilidad teniendo en cuenta los ajustes y conciliación de cuentas.</p>	100%	<p>Se continúa con la elaboración de documentos contables con el fin de completar la información en el sistema contable que sea confiable para la generación de impuestos distritales y nacionales. Se realiza operaciones factoring con diferentes clientes entre otros Corona, Sodimac, Easy .Etc..</p>
8	<p>Continuando con la gestión de la semana 1 la cual debe ser repetitiva y constante en todas las semanas, en esta</p>	100%	<p>Se procede a presentar a la gerencia los presupuestos de recaudo para el mes siguiente. Y de forma repetitiva y</p>



	<p>semana, se procede a generar el presupuesto de recaudo para el próximo mes,</p> <p>Se revisa toda la información en el sistema, tales como: bancos, cartera, proveedores., etc... Se revisan todas las actividades con el fin de preparar el informe final de mes para la Gerencia y para verificar su veracidad para la generación de la liquidación de impuestos.</p>		<p>constante se avanza en el proceso de implementación de las políticas las cuales fueron examinadas por la gerencia; se empieza a capacitar a los funcionarios que hacen parte del grupo de trabajo para que se adopten medidas que apoyen la puesta en marcha de nuevos recursos que favorecerían a Majolica Trading C.I S.A.</p> <p>Se revisa la información del sistema como libros auxiliares, depuración de balances; y, se procede a elaborar impuestos de retención en la fuente, ICA, IVA; estos impuestos fueron entregados al Contador Público para su revisión y aprobación.</p>
9	<p>Hacer la revisión de las cuentas por cobrar generando la debida conciliación con el cliente, revisar bancos para verificar los pagos recibidos y aplicar a la cartera generando los respectivos recibos de caja y en caso de ser necesario emitir Notas Crédito utilizando para estas acciones el sistema contable HELISA; hacer la revisión de facturas generadas por facturación teniendo en cuenta las ordenes de pedidos y las remisiones y dar el visto</p>	100%	<p>Sin dejar atrás las ideas que traería la nueva normativa para el departamento; y, con la asesoría del Contador Público se montan los impuestos nacionales a la plataforma de la DIAN atendiendo los procesos requeridos por la entidad se informa al Representante Legal para que haga la revisión y firma de los documentos; cuando la Gerencia informa haber realizado la respectiva firma se hace la presentación y se realiza el</p>

	<p>bueno o en caso contrario devolver para su corrección, pasar al proceso de firmas por parte de la directiva encargada, contabilizar facturas y proceder a enviar a la radicación; se hace Comité con el área de ventas para obtener conocimiento de los pagos pendientes por recibir hacer cobro de cartera con el fin de cumplir el presupuesto acordado con la Gerencia; al finalizar la semana emitir informes de los recaudos y de los estados de cartera para que sean analizados y verificados por la Gerencia.</p>		<p>proceso relacionado con el pago ante la entidad bancaria.</p> <p>Es de aclarar que siempre se continuó con la gestión y la responsabilidad de la gestión de cartera.</p>
10	<p>Se repite el proceso de la semana lcontinuando con el proceso de gestión de cartera y forzando el cumplimiento del presupuesto mensual con el apoyo de los asesores comerciales. Analizar documentos entregados por los clientes y/o asesores para el otorgamiento de nuevos créditos.</p> <p>Adicionalmente asistir el sistema contable HELISA en el cual debe reposar la información necesaria para la elaboración de informes finales para presentar a la Gerencia de MAJOLICA TRADING C.I.S.A teniendo en cuenta</p>	100%	<p>Se hace reunión con el gerente general y el Contador Público de Majolica Trading C.I.S.A para analizar los presupuestos de recaudo y recibir instrucciones para continuar con la gestión de cartera.</p> <p>Generación de conciliación de cartera con clientes vs Majolica; de aquí surge la necesidad de emitir Notas Crédito a los clientes. Al igual se revisan los cupos de crédito asignados y el otorgamiento de créditos a clientes nuevos.</p>

	que sea una información correcta y al día.		Se entregan informes de la gestión de cartera basados en información respaldada por: facturas de venta debidamente contabilizadas, ingresos recaudados con sus respectivos recibos de caja, notas crédito y estado de la cartera por edades, a gerencia
11	Teniendo en cuenta la continua gestión del proceso de cartera planteado en la semana 1, en esta semana se procede con la contabilización de documentos pendientes como son: Comprobantes de egreso, facturas, recibos de caja; con el fin de ir preparando información para el cierre mensual de contabilidad teniendo en cuenta los ajustes y conciliación de cuentas.	100%	Haciendo el continuo proceso de gestión de cartera; se apoya en la contabilización de facturas, elaboración de comprobantes de egreso, conciliaciones bancarias, depuración de informes, con el fin de reportar la gestión a la gerencia. Se vuelve a realizar operación Factoring con clientes relacionados anteriormente.
12	Continuando con la gestión de la semana 1 la cual debe ser repetitiva y constante en todas las semanas, en esta semana, se procede a generar el presupuesto de recaudo para el próximo mes, Se revisa toda la información en el sistema, tales como: bancos, cartera, proveedores., etc.. se revisan todas las actividades con el fin de preparar el	100%	Aunque se realiza un proceso repetitivo en la mayoría de las semanas, las funciones realizadas día a día aumentan debido a que la carga laboral es un poco más intensa se adquieren responsabilidades relacionadas con la contabilización de documentos en miras de hacer más ágil el suministro de información a la gerencia y en beneficio al avance de la implementación de las

	informe final de mes para la Gerencia y para verificar su veracidad para la generación de la liquidación de impuestos.		nuevas normativas que se están incursionando en el departamento de crédito y cartera.
13	Hacer la revisión de las cuentas por cobrar generando la debida conciliación con el cliente, revisar bancos para verificar los pagos recibidos y aplicar a la cartera generando los respectivos recibos de caja y en caso de ser necesario emitir Notas Crédito utilizando para estas acciones el sistema contable HELISA; hacer la revisión de facturas generadas por facturación teniendo en cuenta las ordenes de pedidos y las remisiones y dar el visto bueno o en caso contrario devolver para su corrección, pasar al proceso de firmas por parte de la directiva encargada, contabilizar facturas y proceder a enviar a la radicación; se hace Comité con el área de ventas para obtener conocimiento de los pagos pendientes por recibir hacer cobro de cartera con el fin de cumplir el presupuesto acordado con la Gerencia; al finalizar la semana emitir informes de los recaudos y de los estados de	100%	Se realiza conciliación de las cuentas por cobrar en el sistema contable y se transmite al cliente actualizando los saldos; esta gestión se realiza teniendo en cuenta los pagos que registran las entidades bancarias en sus movimientos. Al igual se generan las Notas crédito a las que hubo lugar por concepto de devoluciones y cargos no concebidos por el cliente. Así mismo se hace revisión de facturación teniendo en cuenta las ordenes de pedido y remisiones debidamente autorizadas por la gerencia comercial. Después de la citada revisión las correctas se contabilizan y se envían al proceso de firmas y son enviadas a radicar a cada uno de los clientes.

	cartera para que sean analizados y verificados por la Gerencia.		
14	<p>Se repite el proceso de la semana lcontinuyendo con el proceso de gestión de cartera y forzando el cumplimiento del presupuesto mensual con el apoyo de los asesores comerciales. Analizar documentos entregados por los clientes y/o asesores para el otorgamiento de nuevos créditos.</p> <p>Adicionalmente asistir el sistema contable HELISA en el cual debe reposar la información necesaria para la elaboración de informes finales para presentar a la Gerencia de MAJOLICA TRADING C.I S. A teniendo en cuenta que sea una información correcta y al día.</p>	100%	<p>Se continua con el proceso de recaudo de cartera y las funciones que la siguen en beneficio a cumplir con la meta presupuestada incentivando a los clientes a realizar pagos oportunos. De forma constante se actualiza a diario el sistema contable con la información correspondiente y en apoyo al departamento contable. Al igual se lleva a cabo reunión con la gerencia para diagnosticar la necesidad de implementar mejoras en los procesos de cartera para incrementar los estándares de seguridad en cada una de las operaciones contables que están relacionadas con el área.</p>
15	<p>Teniendo en cuenta la continua gestión del proceso de cartera planteado en la semana l, en esta semana se procede con la contabilización de documentos pendientes como son: Comprobantes de egreso, facturas, recibos de caja; con el fin de ir preparando información para el cierre mensual de contabilidad teniendo en cuenta los ajustes y conciliación de cuentas.</p>	100%	<p>Se gestiona el continuo recaudo de cartera y se apoya en la contabilización de documentos como facturas de compra, comprobantes de egreso correspondientes al pago de créditos bancarios, pago a proveedores, contabilización de caja menos etc. Con el fin de mantener el sistema contable actualizado para obtener información oportuna en el momento de presentar impuestos y elaborar informes.</p>

16	<p>Continuando con la gestión de la semana 1 la cual debe ser repetitiva y constante en todas las semanas, en esta semana, se procede a generar el presupuesto de recaudo para el próximo mes,</p> <p>Se revisa toda la información en el sistema, tales como: bancos, cartera, proveedores., etc... Se revisan todas las actividades con el fin de preparar el informe final de mes para la Gerencia y para verificar su veracidad para la generación de la liquidación de impuestos.</p>	100%	<p>Dando continuidad con los procesos, que son repetitivos, se gestiona con el fin de dar a la empresa el suficiente flujo de efectivo para el funcionamiento en beneficio del cumplimiento de los objetivos planeados por la gerencia.</p> <p>Se realiza revisión de toda la información que se ingresa al sistema.</p> <p>Las Políticas son aprobadas por la Junta Directiva y se empieza la implementación de forma transitoria en modo de prueba con el fin de empezar a enfocar tanto a los clientes como a los funcionarios de Majolica Trading C.I S.A a las nuevas normativas que regularan en adelante el departamento de crédito y cartera.</p>
----	--	------	---

Fuente: *Elaboración Propia*

## 2.2 Análisis sobre la relación teoría – práctica, durante la aplicación del proyecto de trabajo.

*Tabla 3 Identificación de asignaturas de Componente Específico Profesional por subcomponente*

SUBCOMPONENTE	ASIGNATURA
1. Contabilidad Financiera	Contabilidad Financiera I Contabilidad Financiera II Contabilidad Financiera III

	Contabilidad Financiera IV
	Contabilidad Financiera V
	Contabilidad Pública
2. Finanzas	Matemática Financiera
	Análisis Financiero
	Administración Financiera
	Finanzas Públicas
3. Contabilidad de Gestión	Costos I
	Costos II
	Presupuestos
	Formulación y Evaluación de Proyectos
4. Control y Regulación	Auditoría I
	Auditoría II
	Auditoría de Sistemas
	Revisoría Fiscal
5. Contabilidad Tributaria	Tributaria I
	Tributaria II
	Procedimiento Tributario

Fuente: *Elaboración Propia*

En el tiempo laborado para Majolica Trading C.I. S.A fue posible poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera profesional y se dio la oportunidad de desarrollar conocimientos en las diferentes áreas relacionadas en la parte superior, aunque en los que más se hizo énfasis están los subcomponentes tales como: Contabilidad Financiera, Finanzas, Contabilidad Tributaria, Contabilidad de Gestión.

*Tabla 4 Análisis del aporte al desarrollo de competencias específicas del programa de Contaduría Pública al Ejercicio laboral y profesional*

<b>Subcomponente</b>	<b>Impacto académico</b>	<b>Impacto desde lo práctico</b>	<b>Conclusiones y sugerencias</b>
1. Contabilidad Financiera  Charles T. Horngren. (2000) Introducción a la Contabilidad Financiera 7 <sup>o</sup> Edición; México; Pearson.	El aporte que se recibe desde la educación profesional es de importancia fundamental, aunque, es claro que el aprendizaje se refleja en el momento en que se pone en práctica.	En la práctica es donde se identifican los conocimientos que realmente se adquirieron y que han quedado como parte para la correcta funcionalidad y ejecución de la carrera.	En conclusión, la contabilidad financiera es elemental para el manejo y toma de decisiones y es un trabajo que se debe realizar en conjunto con las partes involucradas. A modo de sugerencia es de resaltar que es importante la autonomía por parte del aprendiz.
2. Finanzas  Ortiz A, Héctor. (2015), Análisis Financiero Aplicado y NIIF; 15 <sup>o</sup> edición; Bogotá; Universidad Externado de Colombia	Los conocimientos adquiridos fueron de gran ayuda en el desarrollo de las actividades relacionadas con el área en mención.	Se encontró en el desarrollo de lo práctico el aporte significativo que generó el conocimiento adquirido en el avance de la carrera profesional.	Los conocimientos llevados a la práctica fueron de gran aporte; a modo de sugerencia es importante profundizar en el ejercicio del análisis financiero el cual es relevante para desarrollar la profesión eficazmente.
3. Contabilidad de Gestión  Gómez B, Oscar. (2005); Contabilidad de Costos 5 <sup>o</sup> Edición; Bogotá, Mc Graw Hill	Es un conocimiento relevante que debe adquirirse para el complemento de la carrera y definir de formar positiva los objetivos en una compañía	En el momento de llevarlo a la práctica es fundamental tener en cuenta que los costos y los presupuestos definen en muchos aspectos el futuro que le espera al desarrollo de la actividad económica de una empresa.	En las instituciones de educación superior es importante que profundicen e incentiven más la enseñanza de estos conceptos, aunque es de tener presente que la educación profesional es totalmente autónoma.



4. Control y Regulación  Alvin A. Arens; Randal J. Elder; Mark S. Beasley. (2007). Auditoría un Enfoque Integral; Mexico: Pearson.	Es un campo que se debe poner en práctica en todas las áreas que componen la empresa para la seguridad de la compañía en todos los aspectos.	Los aportes realizados en el campo de trabajo fueron bienvenidos por parte de la alta gerencia	Es una de las áreas más importantes en una compañía para la seguridad en general de toda la información que se maneja y es aconsejable que una empresa por más pequeña, mediana o grande que se evidencie, tenga en cuenta que ante todo está la seguridad de su actividad económica.
5. Contabilidad Tributaria  Vargas R, Carlos. (2017) Contabilidad Tributaria 2º Edición, Bogotá, Ecoe Ediciones.	Fue de gran apoyo los conocimientos adquiridos para desarrollar y poner en práctica la parte tributaria en el campo profesional que se ejerce y que es de ideas claras y actualización constante	Teniendo presente que la parte tributaria es de constante aprendizaje, las bases obtenidas a lo largo de carrera fueron de apoyo e iniciativa oportuna para ejercer actividades tributarias.	Es un área de aprendizaje continuo y actualización constante para el correcto funcionamiento y presentación de información esencial.

---

**Fuente:** *Elaboración Propia*

### **2.3 Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo**

*La fase ver*, en esta fase fue demasiado evidente la necesidad que provoco el ingreso a la educación superior; el conocimiento adquirido y que dio lugar a un esfuerzo autónomo por comprender el alcance que tuvo el logro de una meta alcanzada. La importancia de la práctica profesional radica en el adentramiento y acondicionamiento que por medio de esta se adquiere para la ejecución correcta de la carrera profesional.

*La fase juzgar*, la ejecución de la práctica da lugar a la puesta en marcha de los conocimientos adquiridos posicionándolos en un lugar que genera hechos reales que los preceden las constantes

actualizaciones y reformas que hacen de la carrera un enfoque a la continua dependencia del interés por retroalimentar los conocimientos ya adquiridos con avances que pueden ser tecnológicos, sistemáticos, formativos, Etc. Por estas y muchas otras la practica en cualquiera que sea el campo profesional, es fundamental su implementación.

*La fase de actuar*, a lo largo de la ejecución de la práctica profesional se aprende y se adquieren nuevos aportes que benefician y alimentan la carrera dándole un enfoque más productivo, con más responsabilidad, seriedad y compromiso.

*La fase de devolución creativa*, después de haber llevado a cabo una ejecución de la práctica que desencadeno la profesión que estudio, es de reconocer la importancia y el valor que merita el esfuerzo dedicado y que es de valorar. La puesta en marcha de los conocimientos adquiridos genera fuerzas para avanzar y tomar responsabilidad cierta; y, ejecutar la labor con el compromiso que exige el campo profesional, brindando calidad de servicio a todos los que en adelante requieren de buen ejercicio de la labor.

*Tabla 5 Beneficios logrados en el periodo de trabajo de campo*

Campo de acción	Beneficios logrados
Personal	El conocimiento adquirido a lo largo de la educación superior beneficio en gran medida el entorno personal, aunque, es de tener presente que consumió tiempo que de alguna forma el entorno familiar reclama, pero es un esfuerzo que genera mejor calidad de vida a mediano y largo plazo. Se reflejo una condición de mejoramiento en muchos aspectos y los cuales avivaron e incentivaron en gran medida el apoyo familiar obteniendo colaboración en las labores que obligan a llevar el continuo desarrollo de actividades necesarias para el alcance de logros y

---

	metas propuestas por la familia que es el motor principal y la motivación para continuar luchando por construir un mejor presente y un futuro con grandes éxitos.
Profesional	Se adquirieron conocimientos que fundamentaron la profesión de manera positiva y que han aportado fuerzas conjuntas para una mejor relación social, mejoramiento en la calidad de vida no solo a nivel personal sino también en lo profesional, valoración del campo profesional, ascensos a cargos que generan responsabilidades de grandes rasgos y de toma de decisiones importantes para el cumplimiento de los objetivos del campo para el cual se labora.
Laboral	El desempeño en el área de trabajo mejoró a grandes rasgos beneficiando el resultado del cargo desempeñado y aportando ideas significativas que daban avance a las funciones asignadas con calidad, cantidad y cumplimiento; y, dando a la gerencia nuevas iniciativas para un mejoramiento en los diferentes procesos y las varias secciones que lo requerían y en las cuales se evidencio la necesidad de implementarlas para el desarrollo continuo de la seguridad en las operaciones contables de Majolica Trading C.I S.A.

---

Fuente: *Elaboración Propia*

### **3. Evaluación general de la práctica**

En este capítulo se presentan de manera condensada, los aspectos más relevantes del proceso de práctica profesional realizado en la función Práctica en donde trabaja el estudiante, en la empresa Majolica Trading NG C.I S.A.

### 3.1 Resultados alcanzados

*Tabla 6 Resultados alcanzados en la práctica profesional en la empresa Majolica Trading C.*

*I S.A.*

Resultado	Impacto académico	Impacto desde lo práctico	Conclusiones y sugerencias
Toma de Decisión	El interés propio fue fundamental para dar inicio a la incursión en la vida académica con el fin de fortalecer y mejorar el campo profesional y personal y las directivas siempre apoyaron esa meta.	En todo el tiempo que duro la actividad académica se contó con el apoyo de Majolica Trading CI SA; beneficiando a un más el aprendizaje desde lo practico lo cual es fundamental	Es muy indispensable para el complemento de una carrera profesional, tener la oportunidad de acceso a la práctica. Por lo que se sugiere aprovechamiento total de los medios aportados por las diferentes oportunidades presentadas.
Actividades Académicas	Aunque se tuvieron varias dificultades en cuanto al desarrollo de algunas actividades,	Tanto la empresa como los compañeros de trabajo dieron un aporte muy importante	Muy importante contar con el apoyo de las partes que aportaron e hicieron

---

<p>siempre se contó con el apoyo de docentes o de material de apoyo aportado por UNIMINUTO</p>	<p>en las dudas que nacían del desarrollo de actividades; por la razón de tener más accesibilidad a la asignación de tareas relacionadas con los temas vistos en UNIMINUTO.</p>	<p>parte del desarrollo de la carrera</p>
--	---	---

---

<p>Aprendizaje</p>	<p>La aspiración por aprender y obtener los mejores conocimientos para complementar el continuo avance en la obtención de una mejor calidad de vida, alimentaban con mayor intensidad la necesidad de fortalecer los conocimientos para ser un profesional con</p>	<p>La práctica empresarial en el área y dependencia relacionadas con la carrera profesional afianzaron y fortalecieron los conocimientos obtenidos en UNIMINUTO, haciendo un mejor profesional que tendrá la oportunidad de sembrar calidad en las</p>	<p>La práctica profesional apporto a ser un CONTADOR PÚBLICO con principios éticos que generan confiabilidad y credibilidad como persona y como profesional.</p>
--------------------	--	--	--

---

---

grandes valores éticos	funciones que se
y morales que generan	realizará en el
credibilidad en la	continuo desarrollo de
profesión.	la profesión.

---

**Fuente:** *Elaboración Propia*

### **3.2 Beneficios logrados para su perfil profesional una vez terminadas las tres prácticas profesionales**

En el tiempo transcurrido, tanto en la carrera profesional como en el avance de la práctica, se alcanzaron muchos logros que permitieron darle un sentido realmente profesional que aporta grandes avances que profundizan e interiorizan favorablemente la carrera de Contaduría Pública; es un logro realmente interesante haber obtenido aprender, fortalecer, acrecentar, de forma experimental, bases que hacen más interesante, confiable, creativo el proyecto de vida.

El logro alcanzado en UNIMINUTO por sus continuos y constantes aportes favoreció las ideas que basaban el caminar hacia un sueño que trae expectativas concretas que se fundamentan en hacer un profesional exitoso. Y esto se logra cuando se obtiene un currículo académico que enfoque y centralice no solamente las áreas relacionadas con la carrera profesional, sino también, aplicando ética y moral en lo personal y lo profesional.

Agrupando la experiencia vivida durante el curso de la carrera cabe resaltar al igual la oportunidad que brinda la Majolica Trading CI S.A, la cual fue de gran importancia debido a que en su núcleo se expusieron los conocimientos adquiridos en tiempo real y al mismo tiempo complementar la carrera con avances que surgen a diario.

#### **4. Conclusiones y recomendaciones generales de la practica**

Desde el comienzo de la carrera se tenía una expectativa por saber hasta dónde se podían llegar con el proyecto que empezaba a fluir y que muy seguramente iba a generar mejoramiento en la calidad de vida en todos los aspectos; familiar, personal, académico, profesional. El esfuerzo diario y constante, como también el propósito de crecer y obtener más y mejores conocimientos en aspectos afines a la carrera profesional, ayudo en grandes rasgos a avanzar con un gran esfuerzo que a simple vista necesitaba Majolica Trading C.I S.A en el departamento de crédito y cartera, por lo tanto se enfocó en diagnosticar las problemáticas que estaban afectando los diferentes procesos, tales como deficiencias en los recaudos, malversación de fondos entre otras; en el proceso se detectan que la problemática se debe a la falta de una normativa que regule cada una de las funciones que se derivan del área de cartera; por lo que se trabajó en la identificación a fondo del problema que se evidenció y se procede a la elaboración de políticas de cartera que favorecen el desarrollo progresivo de la compañía; dichas políticas fueron presentadas a las directivas de la compañía las cuales después de un la respectiva revisión y corrección de algunos apartes fueron aprobadas para la puesta en marcha.

Se empieza a generar la implementación de las políticas que con el apoyo de capacitaciones internas que promueven el uso y la aplicación efectiva de las normativas que en adelante regirán cada una de las funciones desempeñadas por los diferentes funcionarios, para que así sean llevadas y aplicadas a nivel externo e interno en todo el aspecto que vincula a Majolica Trading C.I S.A con el mercado en lo cual aseguraron la viabilidad del reglamento

implementado, causando un gran impacto con niveles positivos en el entorno del mercado; siempre se dejó en claro la importancia del liderazgo necesario para mantener un control interno favorable que evite acciones contrarias a los objetivos planteados con el fin de que en el avance se proteja el diseño de mejoras en cada uno de los procesos y así reducir el alcance del riesgo. Al mismo tiempo la Gerencia se adopta positivamente cada una de las políticas implementadas dando pautas en apoyo a la gestión que garantice un sistema eficaz y confiable.

En la medida en que se genera el proceso de aplicación de la normatividad interna se identificaron los espacios en los que se debía enfocar el sistema implementado con mayor impacto y agilidad con la finalidad de evitar riesgos de grande magnitud. Se evidencio el cambio por parte de los clientes los cuales vieron positivamente el cambio que se generaba, los cuales lo tomaron como un crecimiento progresivo en Majolica trading C.I. S.A causando más seguridad y confiabilidad; por lo tanto, la progresividad en las modificaciones impactó por tratarse de un incentivo que en buena parte igualmente los beneficia debido a la disminución de riesgos para las partes relacionadas.

La implementación de nuevas políticas que fundamentaron y aportaron ideas propias y que generaron resultados reflejados en los informes de cartera que se emitían semanalmente y en los estados financieros del periodo. Con ideas firmes se avanzó en la propuesta presentada a la Gerencia, las cuales fueron diseñadas, aprobadas e implementadas en pleno para mejorar los procesos contables en miras de profundizar y garantizar las actividades que están bajo responsabilidad del departamento de crédito y cartera, siempre teniendo presente la importancia del control interno de la compañía en el área de recaudo de cartera; con el mejor optimismo y con la responsabilidad del cumplimiento de todo lo propuesto.



Se resalta UNIMINUTO en su aporte y la disposición aportada del material, los docentes, instalaciones, medios electrónicos, medios informáticos, entre otros; que abrieron las puertas y donde se adquirió en su gran mayoría el aprendizaje obtenido y que sería primordial para continuar en el extenso pero afortunado tránsito de una carrera profesional.

Majolica Trading CI S A contribuyó en una forma positiva en el cumplimiento del desarrollo de las metas trazadas, en el campo que desempeñado se logró alcanzar los objetivos trazados y estos beneficiaron los intereses de la compañía y permitiendo colocar en práctica de forma real los conocimientos que en curso de la carrera se iban aprendiendo. Las bases ya obtenidas; y, con las que se reciben en UNIMINUTO la vida laboral en Majolica Trading CI S A, es mucho más clara, con mejor calidad en el entorno laboral y con nuevas oportunidades, que se amplifican más, a la medida que se aportan conocimientos mejor fundamentados que se visualizan en el desarrollo de las funciones realizadas de la labor encargada, dando mejores resultados y así se ha podido tener más estabilidad económica, con mejores oportunidades que abren puertas al éxito.

Aunque se tuvieron falencias en el camino que hacían un alto y desmejoraban aspectos relevantes en el continuar, se superan con el abastecimiento de aportes de las partes que residían con el gran interés de hacer un profesional de ímpetu, entusiasta, con habilidades éticas y morales ante la sociedad y consigo mismo; recalcando siempre su principio perfeccionista en los campos en los que exponga el sentido profesional obtenido.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alvin A. Arens; Randal J. Elder; Mark S. Beasley. (2007). Auditoría un Enfoque Integral; México: Pearson.

Charles T. Horngren. (2000) Introducción a la Contabilidad Financiera 7° Edición; México; Pearson

Deloitte (s.f.) Recuperado en octubre de 2017

de: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/risk/COSO- Sesion1.pdf>

Gómez B, Oscar. (2005); Contabilidad de Costos 5° Edición; Bogotá, Mc Graw Hill

Ley Sarbanes-Oxley y la Auditoría (2005); recuperado en 2011

de: <http://pdfs.wke.es/5/3/4/4/pd0000015344.pdf>

y <http://interamerican-usa.com/articulos/Leyes/Ley-Sar-Oxley.htm>

MAJOLICA TRADING C.I. S.A (s.f.). *La Misión y visión*. Recuperado el 17 de junio de 2017 de:

[www.majolicagroup.com](http://www.majolicagroup.com)

MAJOLICA TRADING C.I. S.A (2015). *Manual de recursos Humanos*. Cartagena.

MAJOLICA TRADING C.I. S.A (2017). *Cámara de Comercio*, consultado el 17 de junio de 2017

Nía 400 (s. f.) Recuperado en octubre de 2017;

de: [http://www.grupomiranda.co.cr/despachos/nias\\_400\\_499\\_pdf/NIA\\_400.pdf](http://www.grupomiranda.co.cr/despachos/nias_400_499_pdf/NIA_400.pdf)

Ortiz A, Héctor. (2015), Análisis Financiero Aplicado y NIIF; 15° edición; Bogotá; Universidad Externado de Colombia

Vargas R, Carlos. (2017) Contabilidad Tributaria 2º Edición, Bogotá, Ecoe Ediciones.

## Apéndice A:

### Referencia Laboral

Figura 6 Referencia laboral

**M** **Majolica Trading C.I. S.A.**  
 NIT 900.129.181 - 5 IVA Régimen Común - Actividad Económica 5151

**MAJOLICA TRADING C.I. S.A.**  
 NIT 900.129.181-5

**CERTIFICA QUE:**

La Señora **NIDIA AYA MARTINEZ**, identificada con Cédula de Ciudadanía No. 52.823.507 de Bogotá, labora en nuestra empresa vinculada con un contrato a término indefinido, desempeñando el cargo de Asistente Contable dentro del Área Financiera y Contable, cumpliendo desde Julio del año 2011 hasta la fecha, con las siguientes funciones:

- ✓ Manejo de Cartera, estudio de documentos para cupos de crédito
- ✓ Conciliaciones bancarias
- ✓ Conciliaciones de cartera
- ✓ Contabilización de documentos (Comprobantes de egreso, Comprobantes de contabilidad, Notas Crédito,
- ✓ Causación de Tecturas de ventas
- ✓ Descargue de cartera en el sistema Contable Hélica (elaboración de recibos de caja)
- ✓ Manejo de Clientes
- ✓ Manejo de Proveedores
- ✓ Liquidación de Impuestos y presentación en sistema DIAN

La presente certificación se expide a solicitud de la interesada y en constancia se firma a los cinco (5) días del mes de AGOSTO de 2017.

Confirma: *Farhan Mithiborwala*  
**FARHAN MOIZBAJ MITHIBORWALA**  
 Representante Legal

Carrera 110 No. 137 - 66 - Barrio Suba Tibabuyes - Bogotá, Colombia  
 Teléfonos: (57) 1-607 6625 / 697 3694 - Fax: 688 7829 - E-mail: info@majolicagroup.com  
 Variante Mamonal Gamboto Km 24 Sector el Chorro, Finca La Ponderosa - Turbana - Bolívar - Colombia  
 Teléfono: (57) 5-6734037 - Fax: (57) 5-6734037 - E-mail: info@majolicagroup.com