



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

**INFORME FINAL DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.**

TÍTULO:

Control Interno de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Rentabilidad de la
Distribuidora Discarnicos S.A.

AUTORA: Stefany Raquel Solorzano Getial

TUTOR: Ing. Navira Gissela Angulo Murillo, Mg.

**Facultad de Ciencias Administrativas Contables y Comercio
Carrera de Contabilidad y Auditoría**

Manta – Manabí – Ecuador

Enero de 2025

 Uleam <small>UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ</small>	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página 1 de 3

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

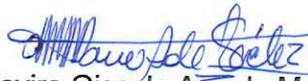
Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante: **Solórzano Getial Stefany Raquel**, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2024-2025, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto es **"Control Interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la distribuidora Discarnicos S.A."**

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 18 de diciembre de 2024.

Lo certifico,



Ing. Navira Gissela Angulo Murillo, Mg.
Docente Tutora
Área: Contabilidad y Auditoría



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y
COMERCIO

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Quien suscribe, **Solorzano Getial Stefany Raquel** con cedula de identidad **1723807382**, estudiante de la carrera de **Contabilidad y Auditoría**, dejó constancia y autoría del proyecto de Investigación cuyo título es **“Control Interno de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Rentabilidad de la Distribuidora Discarnicos S.A.”**, en virtud de aquello manifiesto la originalidad de la conceptualización del trabajo, además asumo la responsabilidad de las opiniones e investigaciones presentadas.

Manta, 29 de enero de 2025

Solorzano Getial Stefany Raquel
C.I: 1723807382
AUTORA



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y
COMERCIO

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

Los miembros del tribunal examinador aprueban el informe del trabajo de titulación con el título denominado **“Control Interno de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Rentabilidad de la Distribuidora Discarnicos S.A.”**, elaborado por **Solorzano Getial Stefany Raquel** de la carrera de Contabilidad y Auditoría.

Sometido a consideración de autoridades de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio de la Carrera de Contabilidad y Auditoría; y la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, como requisito para la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría.

Manta, 29 de enero de 2025

Ing. Parraga Franco Silvana Mariela Mg.

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Sornoza Zamora Juan Carlos, Mg.

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Juan Carlos Cevallos Hoppe
PRESIDENTE

DEDICATORIA

A Dios principalmente por haberme dado la oportunidad de seguir adelante a pesar de todas las dificultades y obstáculos que hicieron de este proyecto un reto para mi vida y formación profesional.

A mi madre, Daniela Getial, porque dada a la distancia, altos y bajos siempre hacia todo lo posible para que levantara la frente en alto y siguiera mi camino con firmeza.

A mi padre, Rober Solorzano, por siempre haber tratado de mantener la comunicación conmigo y preocuparse por mí pese a que me haya aventurado a vivir independientemente, apoyaba mis decisiones con sabiduría.

A mis hermanas, Tiffany y Jelinek, porque a pesar de la distancia en el transcurso de toda mi carrera siempre me han apoyado y motivado con sus palabras de aliento a no desmayar en mis actividades, en continuar en pie de lucha a pese a las adversidades y a la ausencia de su calor humano y amoroso.

A mi tía, Ana Getial, que en paz descansa, por siempre haberme apoyado hasta el último momento en mis ideas y emprendimientos para poder solventarme y continuar mis estudios a pesar de las situaciones económicas, por brindarme una mano amiga y darme la confianza en creer en mí.

A mis amigos que hice en la universidad, que desde que empezó mi etapa universitaria, desde la virtualidad hasta la culminación de la carrera nos hemos apoyado académicamente sin competitividad y siempre destacando lo mejor de cada uno para no rendirse ante las dificultades.

Al Ing. Cristian Duarte, ya que dando a su apoyo académico y moral me ha ayudado a creer en mis capacidades y a no rendirme en el intento.

RECONOCIMIENTO

A Dios, una vez más, porque sin esa ayuda al discernir las preocupaciones que abrumaban mi día a día, no hubiera sido posible culminar esta etapa totalmente importante.

A mis padres, les quedo eternamente agradecida por haber confiado y creído en mí, para afrontar nuevos horizontes por darme la oportunidad de demostrarles que puedo con la responsabilidad de poner mis propios retos y límites.

A mis docentes de toda la trayectoria universitaria por darme su voto de confianza en mis capacidades y haberme ilustrado de todos sus conocimientos para ser una mejor persona y profesional.

A mi guía de titulación, Ing. Navira Angulo, por haber confiado en mis capacidades, por ayudarme a despejar las incógnitas existentes en el transcurso del proyecto y darme la oportunidad de demostrar que los logros son progresivos.

A la Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A. quedo profundamente agradecida por haberme abierto las puertas con su información y continuar contribuyendo al conocimiento.

A los chicos que compartieron conmigo en toda la carrea, Kleber, Roxana y Stefania por su apoyo incondicional ante los obstáculos que se atravesaron en toda mi trayectoria universitaria.

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN DE TUTOR	I
CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA.....	II
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL	III
DEDICATORIA	IV
RECONOCIMIENTO	V
ÍNDICE.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS	X
ÍNDICE DE FIGURAS	X
RESUMEN	XI
ABSTRACT.....	XI
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
MARCO TEÓRICO	3
1.1. Fundamentación Teórica	3
1.1.1. Variable Independiente: Cuentas por Cobrar	3
1.1.1.1. Definición de Cuentas por cobrar	3
1.1.1.2. Objetivos de las cuentas por cobrar	3
1.1.1.3. Clasificación de las cuentas por cobrar	4
1.1.1.4. Importancia de las cuentas por cobrar.....	5
1.1.2. Control Interno	6
1.1.2.1. Objetivo del control interno	6
1.1.2.2. Clasificación del control interno	7
1.1.2.3. Importancia del control interno	8
1.1.2.4. Característica del Control Interno	9
1.1.2.5. El control interno en las cuentas por cobrar.....	10

1.1.2.6.	Análisis de variación	10
1.1.3.	Variable Dependiente: Rentabilidad	11
1.1.3.1.	Definición.....	11
1.1.3.2.	Objetivo de Rentabilidad.....	12
1.1.3.3.	Clasificación de Rentabilidad	12
1.1.3.4.	Importancia de la Rentabilidad	14
1.1.3.5.	Indicadores financieros	14
1.1.3.6.	Características de los Indicadores Financieros	15
1.1.3.7.	Tipo de Indicadores.....	15
1.2.	Antecedentes Investigativos	17
1.3.	Fundamentación Legal.....	21
1.3.1.	Normas Internacionales de Información Financiera 9 (NIIF) Instrumentos Financieros	21
1.3.2.	Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno	22
CAPÍTULO II.....		23
2.	DIAGNOSTICO O ESTUDIO DE CAMPO.....	23
2.1.	Metodología.....	23
2.1.1.	Enfoque de Investigación.....	23
2.1.2.	Método de investigación	23
2.1.2.1.	Deductivo	23
2.1.2.2.	Inductivo	24
2.1.2.3.	Analítico.....	24
2.1.2.4.	Sintético.....	25
2.1.2.5.	Histórico.....	25
2.1.3.	Tipo de Investigación.....	25
2.1.3.1.	Descriptiva	25

2.1.3.2.	Explicativa.....	26
2.1.4.	Población y Muestra.....	26
2.1.4.1.	Población.....	26
2.1.4.2.	Muestra.....	27
2.1.4.3.	Técnica de muestreo (no probabilística)	27
2.1.5.	Técnicas e instrumentos de investigación.....	28
2.1.5.1.	Entrevista.....	28
2.1.5.2.	Observación de Campo	29
2.1.5.3.	Cuestionario de Control (COSO II)	29
2.1.5.4.	Ficha de Observación.....	30
2.1.5.5.	Logo	31
2.1.5.6.	Actividad económica.....	31
2.1.5.7.	Ubicación	31
2.1.5.8.	Organigrama Estructural	32
2.2.	Análisis de resultados	33
2.2.1.	Análisis de Cuestionario de control interno	33
2.2.2.	Análisis del cuestionario de control interno Coso II.....	43
2.2.3.	Análisis de entrevistas.....	46
2.2.4.	Análisis de Estados Financieros.....	49
2.2.5.	Análisis de Indicadores Financieros.....	60
2.2.6.	Escalas.....	61
2.2.7.	Gestión	63
2.2.10	Niveles de morosidad.....	67
CAPITULO III.....		71
3.1	Título.....	71
3.1.	Objetivos de la propuesta.....	71

3.1.1.	Objetivo General	71
3.1.2.	Objetivos Específicos.....	71
3.2.	Justificación	71
3.3.	Factibilidad	73
3.3.1.	Factibilidad Técnica	73
3.3.2.	Factibilidad Operativa.....	73
3.3.3.	Factibilidad Económica.....	74
3.3.4.	Beneficiarios	74
3.4.	Desarrollo de la propuesta	74
3.5.	Formato de seguimiento de clientes impagos	80
3.5.1.1.	Descripción de los campos del Kardex de seguimiento.....	80
3.6.	Flujograma para mejorar el proceso de cobranza	82
3.6.1.1.	Descripción del Flujograma para mejorar el proceso de cobranza ...	84
CAPITULO IV		85
4.1	Conclusiones.....	85
4.2	Recomendaciones	85
BIBLIOGRAFÍA		86
ANEXOS		91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Clasificación del Control Interno	7
Tabla 2: Tipos de Análisis Financieros.....	11
Tabla 3: Tipos de Indicadores Financieros	16
Tabla 4 Población	27
Tabla 5 Muestra	28
Tabla 6: Componente de Ambiente Interno.....	33
Tabla 7: Componente de Establecimiento de Objetivos.....	34
Tabla 8: Componente de Identificación de Riesgos	36
Tabla 9: Componente de Evaluación de Riesgos.....	37
Tabla 10: Componente de Respuesta a los Riesgos.....	38
Tabla 11: Componente de Actividades de Control.....	39
Tabla 12: Componente de Información y Comunicación	40
Tabla 13: Componente de Supervisión.....	42
Tabla 14: Análisis del cuestionario de control interno Coso II	43
Tabla 15: Análisis de Indicadores Financieros	60
Tabla 16: Niveles de Morosidad.....	67
Tabla 17: Estrategias y Políticas de Control de los Indicadores Financieros	75
Tabla 18: Significado de Siglas de Indicadores Financieros	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Análisis del cuestionario de control interno Coso II.....	43
Figura 2: Niveles de Morosidad.....	67
Figura 3: Formato de seguimiento de clientes impagos	80
Figura 4: Flujograma para mejorar el proceso de cobranza.....	83
Figura 5: Gerente de Discarnicos S.A.	91
Figura 6: Jefa del Departamento de Cobranza.....	91
Figura 7: Responsable del Soporte de Cobranza	92
Figura 8: Contador	92
Figura 9: Proceso de Facturación.....	99
Figura 10: Proceso de Cobranza	100

RESUMEN

Las organizaciones actualmente implementan procesos rigurosos para garantizar su permanencia y estabilidad, enfocándose en la optimización de activos y en la presentación de estados financieros verídicos. Las cuentas por cobrar son clave en este proceso, ya que representan el derecho a cobrar por productos o servicios vendidos, lo que impacta directamente en la liquidez y estabilidad financiera de la empresa. En Ecuador, las empresas buscan mantener un equilibrio entre el flujo de efectivo y el cumplimiento de obligaciones financieras sin afectar su rentabilidad. La Distribuidora Discarnicos S.A., dedicada a la distribución de productos alimenticios de PRONACA, ha ganado reconocimiento en Manta gracias a su facilidad de pago a los clientes, lo que ha incrementado su cartera. Sin embargo, el otorgamiento excesivo de créditos y la falta de un adecuado control de cobranzas han afectado su rentabilidad, evidenciando la necesidad de mejorar la gestión de cuentas por cobrar. El objetivo principal del estudio fue identificar estrategias de cobranza que optimicen la rotación de cartera, mejoren la liquidez y reduzcan los saldos vencidos. Se realizó un análisis de los procesos de cobranza, identificando deficiencias y estableciendo un plan de acción para optimizar esta área. La metodología utilizada fue cualitativa, con entrevistas, observación directa, cuestionarios de control interno y análisis de estados financieros. Esto permitió obtener información precisa sobre las deficiencias operativas y proporcionar soluciones a través de estrategias y políticas de control para mejorar la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa.

Palabras claves: Cuentas por cobrar, Liquidez, Rentabilidad, Estrategias de cobranza.

ABSTRACT

Organizations currently implement rigorous processes to ensure their permanence and stability, focusing on asset optimization and the presentation of accurate financial statements. Accounts receivable are key in this process, as they represent the right to collect for products or services sold, which directly impacts the company's liquidity and financial stability. In Ecuador, companies seek to maintain a balance between cash flow and compliance with financial obligations without affecting their profitability. Distribuidora Discarnicos S.A., dedicated to the distribution of PRONACA food products, has gained recognition in Manta thanks to its ease of payment to customers, which has increased its portfolio. However, excessive granting of credits and the lack of adequate collection control have affected its profitability, highlighting the need to improve accounts receivable management. The main objective of the study was to identify collection strategies that optimize portfolio turnover, improve liquidity and reduce overdue balances. An analysis of the collection processes was carried out, identifying deficiencies and establishing an action plan to optimize this area. The methodology used was qualitative, with interviews, direct observation, internal control questionnaires and analysis of financial statements. This allowed obtaining precise information on operational deficiencies and providing solutions through control strategies and policies to improve the management of accounts receivable and the profitability of the company.

Keywords: Accounts receivable, Liquidity, Profitability, Collection strategie

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las organizaciones a nivel mundial llevan rigurosos procesos para permanencia y constancia de su giro del negocio por lo que se centran en precautelar que los activos tengan mayor afluencia en conjunto con información verídica y razonable al momento de presentar sus saldos finales de cada período conforme a herramientas, estrategias y otros mecanismos que aporten sustancialmente a las deficientes circunstancias del manejo operacional en las empresas.

Por ello, se destacan las variables de estudios, siendo las cuentas por cobrar la variable independiente, que se define como el derecho originario por la actividad operacional resultante de la empresa en convertirlo en líquido económico a corto plazo aportando como elemento indispensable dentro de la presentación de los estados financieros y exigiendo un control de gran magnitud para evitar las decadencias económicas que obliguen a estas entidades concluir sus operaciones.

En el Ecuador no es la excepción, dado a que se busca mantener que las empresas tengan un equilibrio entre un mayor flujo de efectivo y pagar las obligaciones sin afectar la rentabilidad que esta pueda obtener al final del periodo. La rentabilidad es la denominación hacia un resultado que puede ser factible o a su vez no favorable para el desarrollo de una organización, lo que indica el nivel de ganancias en un periodo fiscal y cómo este se asocia con la inversión inicial.

La Distribuidora Discarnicos S.A. a través de su actividad de distribución de diversas líneas de productos alimenticios de PRONACA inicialmente se ha llevado total reconocimiento en las diferentes unidades de negocios minoristas y mayoristas a nivel local de la ciudad de Manta y alrededores por la facilidad de pago brindado a los clientes con el fin de acrecentar la cartera de la entidad, pero con el pasar de los años, del desmedido otorgamiento de créditos emergió una falta de gestión de control de cobranzas por parte de la empresa, revelando una necesidad en la gestión de cobro con el fin de que se pueda lograr un cambio hacia el mejoramiento de la cartera de clientes y garantizar un eficiente manejo de los recursos financieros para continuar con la permanencia del negocio, cabe recalcar que su principal actividad depende de la

fluctuación y rotación de cobros con los clientes, lo que implica una dependencia en aumentar rigurosamente sus ventas y sus cobranzas.

Es evidente que las organizaciones se encuentran en constante mejora continua cuando se trata de fortalecer su control interno en el ámbito de cobranzas, por ello se obtiene como justificación el uso de diferentes herramientas que aportan con el fortalecimiento de la gestión empresarial y mecanismos que han dado mayor relevancia en donde se evidencian deficientes operaciones, que para solucionarlos requieren de emprender cambios, adoptar estrategias para recuperar estos valores por cuentas por cobrar y disminuir la cartera vencida.

En este contexto, el objetivo general es implementar y efectivizar estrategias de cobranzas como nuevas herramientas para contribuir con la mejora de la rotación de cartera. Específicamente, conocer el manejo de los procesos en la gestión de cuentas por cobrar y su variación en la liquidez; identificar las deficiencias de cobro de la organización para mitigar los problemas administrativos que causen negatividades y; aplicar un plan de acción a través de la implementación de una guía de cobranzas que permitan la optimización de la gestión de cuentas por cobrar.

La metodología utilizada es cualitativa, está basada al tipo de información proporcionada en la que se indagaron las actividades, procesos, procedimientos enfocados al objeto de estudio mediante las entrevistas, la observación de campo y cuestionarios de control interno del COSO II, flujogramas y análisis de Estados financieros, estos tipos de instrumentos facilitaron a una mejor apreciación de la información de la distribuidora, misma que aporta al conocimiento y canalización de lo que se va a tratar en la investigación.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Fundamentación Teórica

1.1.1. Variable Independiente: Cuentas por Cobrar

1.1.1.1. Definición de Cuentas por cobrar

Según Herrera (2017), las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados y otorgamiento de préstamos, son créditos a cargo de clientes y otros deudores, que continuamente se convierten o pueden convertirse en bienes o valores más líquidos disponibles tales como efectivo, aceptaciones, entre otros y que por lo tanto pueden ser cobrados. La gestión adecuada de las cuentas por cobrar implica no solo la emisión de facturas y la monitorización de los pagos, sino también la evaluación constante de la solvencia de los clientes, la implementación de las políticas de crédito efectivas y la aplicación de estrategias para minimizar riesgos.

1.1.1.2. Objetivos de las cuentas por cobrar

El objetivo principal de las cuentas por cobrar en una empresa es facilitar el proceso de venta y mantener un flujo de efectivo adecuado, aquí se detallan alguno de los objetivos específicos relacionados con las cuentas por cobrar (Carrera, 2017).

Permitir a los clientes cobrar productos o servicios a crédito, lo que puede aumentar las ventas al ampliar las opciones de pago.

Establecer relaciones a largo plazo con los clientes al ofrecer opciones de pago flexibles, lo que puede aumentar la fidelidad del cliente.

Proporcionar información sobre los patrones de pagos de los clientes, lo que puede ser útil para la toma de decisiones financieras y estratégicas.

Facilitar la gestión del ciclo del efectivo al asegurar que los pagos se reciban de manera oportuna, permitiendo a la empresa cumplir con sus obligaciones financieras y operativas.

Implementar políticas y prácticas que reduzcan el riesgo de impagos y pérdidas asociadas a cuentas incobrables.

La posibilidad de permitir a los clientes compras a crédito no solo amplía las opciones de pago, a su vez, puede incentivar mayores ventas haciendo que los productos o servicios sean accesibles para un segmento más amplio de clientes, impactando en ingresos inmediatos, flujo de efectivo y contribución al construir relaciones a largo plazo con los clientes al ofrecer opciones de pago flexibles; esta relación a largo plazo puede traducirse en una mayor fidelidad del cliente.

1.1.1.3. Clasificación de las cuentas por cobrar

Según Loconi (2018), afirma que las cuentas por cobrar de acuerdo con su origen pueden estar clasificadas en:

- Cuentas por cobrar provenientes de ventas de bienes o servicios: Este grupo está conformado por aquellas cuyo origen es la venta a crédito de bienes o servicios y que, generalmente, están respaldadas por la aceptación de una “factura” por parte del cliente, son comúnmente conocidos como “cuentas por cobrar comerciales” y deben ser presentadas en el balance general en el grupo de activo circulante o corriente, excepto aquellas cuyo vencimiento sea mayor el ciclo normal de operaciones de la empresa, el cual, en la mayoría de los casos, es de doce meses.
- Cuentas por cobrar que se originan por transacciones distintas: Aquellas para las cuales fue constituida la entidad, tales como préstamos hacia accionistas, a funcionarios y empleados, reclamaciones, venta de activo fijo, impuestos pagados en exceso, etc., que son las no provenientes de venta a crédito si los

motivos no son de importancia, pueden mostrarse como otras cuentas por cobrar.

Esta clasificación refleja la complejidad y la diversidad de las operaciones financieras en una empresa, reconocer y clasificar las cuentas por cobrar de acuerdo con su origen no solo cumple con requisitos contables, sino que también proporciona una visión más precisa de la salud financiera de la empresa y de las relaciones con distintas partes interesadas, la flexibilidad para categorizar aquellas cuentas que surgen de transacciones no relacionadas con la venta a crédito muestra la importancia de adaptarse a la singularidad de cada situación financiera.

1.1.1.4. Importancia de las cuentas por cobrar

El manejo de las políticas de crédito en las empresas está vinculado directamente con la administración de las existencias, dentro de la elaboración de dichas políticas deben incluirse análisis sobre la extensión de crédito al cliente de tal manera en que la empresa pueda contar con la liquidez que viene de la recuperación de dichos créditos. Así la empresa debe considerar dentro de este análisis factores importantes como estándares, términos de crédito y cambios futuros considerados por requerimiento del cliente (Setzer, 2018).

El enlace entre políticas de crédito y gestión de existencias destaca la importancia estratégica de equilibrar la extensión de crédito con la liquidez de la empresa, el análisis detallado de factores como estándares, términos de crédito y cambios anticipados por las necesidades del cliente es esencial, este enfoque demuestra la necesidad de una planificación cuidadosa, para garantizar que las políticas de crédito no solo impulsen las ventas, sino que también contribuyan a mantener una posición financiera sólida a través de la recuperación eficiente de los créditos otorgados.

El control interno, es un proceso que ayuda a las organizaciones en la toma de decisiones ya que proporciona la seguridad razonable de las actividades y constituye de varios elementos que engloba el manejo organizativo, la idoneidad del personal, el

cumplimiento de los objetivos institucionales que en conjunto a las cuentas por cobrar ayuda a generar solvencia y rentabilidad a las obligaciones con terceros.

1.1.2. Control Interno

Según Ramos (2017), el control interno constituye un proceso aplicado por la máxima autoridad, la dirección y el personal de cada institución, que proporciona seguridad razonable de que se protegen los recursos y se alcancen los objetivos institucionales, todos los elementos optan por medidas para afrontar los riesgos empresariales incluidos el sistema de información, el cumplimiento de las normas jurídicas, técnicas y correcciones oportunas de las deficiencias de control.

La definición por Ramos resalta ampliamente la integridad del control interno como un proceso esencial en cualquier institución, la idea de que involucra a la máxima autoridad, la dirección y el personal enfatiza la responsabilidad compartida en la protección de recursos y el logro de objetivos institucionales, la inclusión de elementos como la organización, la idoneidad del personal y el cumplimiento de los objetivos demuestra que el control interno va más allá de la implementación de procedimientos y aborda aspectos fundamentales de la cultura organizacional y la gestión de recursos humanos.

1.1.2.1. Objetivo del control interno

Los objetivos esenciales de un control se determinan por la importancia de evaluar u dar seguimiento a un determinado proceso o conjunto de procesos que permiten la funcionalidad de una organización, tales objetivos son definidos por categorías que evitan posibles riesgos en los procesos y subprocesos internos y externos de la empresa (Barragán, 2022).

- Hay que asegurar que las operaciones de la organización sean efectivas y eficientes.
- Garantizar la utilización adecuada de los recursos organizativos.

- Mejorar la calidad de los productos o servicios proporcionados.
- Asegurar la confiabilidad y precisión de la información financiera.
- Evitar sanciones legales y multas por incumplimiento.
- Asegurar que la organización cumpla con las leyes y regulaciones aplicables.

Estos objetivos son indispensables para garantizar la integridad y el buen funcionamiento de una organización, el control interno implica la implementación de políticas, procedimientos y prácticas que ayudan a alcanzar estos objetivos, identificando y abordando posibles riesgos y circunstancias negativas con anticipación a que estas afecten a la organización, es un componente clave corporativamente y ayuda a proporcionar seguridad y confianza a las partes interesadas internas y externas.

1.1.2.2. Clasificación del control interno

Varios autores dividen al control interno administrativo del contable como tipos, sin embargo, en el informe COSO se llega a la conclusión que el control interno contable es parte del administrativo, pero como su tratamiento es totalmente diferente el cual, se divide para el entendimiento de su aplicación (Nieto J. , 2018).

Tabla 1: Clasificación del Control Interno

Control Interno	Definición
Administrativo	El control interno administrativo se enfoca en métodos, medidas y procedimientos que tienen que ver fundamentalmente con la eficiencia de las operaciones y con el cumplimiento de las medidas administrativas impuestas por la gerencia.
Contable	El control interno contable comprende del plan de la organización y todos los métodos y procedimientos cuya misión es la salvaguarda de los bienes activos y la fiabilidad de los registros contables

Nota. Se denota la diferencia entre el control interno administrativo del control interno contable con sus definiciones. Fuente (Nieto, 2018)

Las actividades para realizar en los controles contables son:

- Revisiones de transacciones (asignación correcta de cuentas, registros en el debe y en el haber)
- Realizar conciliaciones bancarias.
- Realizar arqueos de cajas.
- Corroborar procesos administrativos que afectan en el área contable o financiera de la empresa.
- Verificar la legalidad de la documentación (proveedores, clientes, etc.)

Bajo este contexto, se destaca la interconexión entre el control interno administrativo y contable, reconociendo que ambos son componentes esenciales para garantizar el buen funcionamiento de una organización, la distinción en el tratamiento de cada tipo sugiere que, aunque comparten objetivos comunes, las estrategias y enfoques específicos para lograr esos objetivos puede variar, la descripción de las actividades que se deben realizar en los controles contables, como revisión de transacciones, conciliaciones bancarias, arqueos de caja, resalta la diversidad de tareas involucradas en el control interno contable, esto subraya la importancia de abordar diferentes aspectos para salvar los activos y garantizar la confiabilidad de los registros contables.

1.1.2.3. Importancia del control interno

Según Quispe (2020), el control interno es importante para una empresa por las siguientes razones:

- Permite producir información administrativa y financiera oportuna, correcta y confiable, como apoyo a la administración en el proceso de toma de decisiones y a la rendición de cuentas de la gestión de cada responsable de las operaciones.
- La complejidad de las grandes compañías en su estructura organizacional hace difícil controlar cada una de las áreas de gestión, por lo que se hace

imprescindible el delegar funciones y conservar un adecuado ambiente de control.

En apoyo a la postura de Quispe, la necesidad de producir una eficiente información es significativa para respaldar la toma de decisiones y la rendición de cuentas de una empresa; en un entorno empresarial complejo, especialmente en grandes compañías con estructuras organizacionales intrínsecas, la delegación de funciones es inevitable, por ello, el control interno se convierte en un pilar fundamental para mantener un ambiente de control adecuado.

Este enfoque no solo facilita la gestión eficiente, sino que también ayuda a mitigar riesgos al proporcionar un marco estructurado para supervisar y evaluar las operaciones en todas las áreas de la empresa, en resumen, el control interno garantiza transparencia, eficiencia y éxito continuo dentro de un entorno empresarial dinámico y desafiante.

1.1.2.4. Característica del Control Interno

El control interno tiene limitaciones inherentes; esto puede traducirse en que de ninguna manera el directivo y sus trabajadores deben pensar que, una vez creado el sistema, han erradicado las probabilidades de errores y fraudes en la organización y que todos sus objetivos serán alcanzados, ya que estarían obviando la posibilidad de que, así estén establecidos los procedimientos más eficientes, se puedan cometer errores por descuido, malas interpretaciones, desconocimiento, distracción del personal o sencillamente que algunas personas decidan cometer un hecho delictivo (López E. , 2019).

Se sostiene que el control interno en las organizaciones a pesar de sistemas y procedimientos, siempre existen limitaciones inherentes, la noción de que el control interno no elimina por completo la posibilidad de errores o fraudes subraya la importancia de una revisión y supervisión constante y tener en cuenta que las circunstancias imprevistas o el comportamiento indebido puede ocurrir, esta

perspectiva realista destaca el mantener una actitud de precaución y estar preparados para abordar posibles situaciones anómalas con la finalidad de estructurar un sistema de control interno sólido en su lugar.

1.1.2.5. El control interno en las cuentas por cobrar

Duran (2018), expresa que el control interno en las cuentas por cobrar de una empresa actualmente verifica la liquidez y solvencia a través del análisis de información que es reflejada en los estados financieros de todo un ciclo contable, donde se debe hallar y aplicar nuevos elementos que permitan de manera integral reflejar todo lo que suscita en los movimientos que se realicen por conceptos de ventas a crédito a sus clientes, teniendo un efecto significativo en los estados financieros, que son los resultados que validan si la empresa está teniendo un cambio progresivo.

La conexión entre el control interno de las cuentas por cobrar y el crecimiento económico mediante el cambio progresivo de la empresa resalta la estrategia efectiva de gestión en el tratamiento de esta cuenta, un control interno sólido no solo garantiza la precisión del análisis e informes financieros, a su vez, contribuye a la toma de decisiones informadas para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad económica de la empresa a largo plazo.

1.1.2.6. Análisis de variación

A la existencia de varios métodos para analizar el estado actual de una empresa en el ámbito financiero se encuentran los análisis vertical y horizontal, estas herramientas tienen la particularidad de entender los cambios que trascienden con los años tomando los periodos históricos a analizar con el actual reflejándose porcentualmente. Según Delgado (2024) son definidos de la siguiente manera:

Tabla 2: Tipos de Análisis Financieros

Tipo	Definición
Análisis Horizontal	Calcula los cambios absolutos y relativos que tiene afectación a cada componente en los estados financieros.
Análisis Vertical	Da a conocer el peso porcentual de cada componente de los estados financieros.

Nota: Se demuestra la descripción de los análisis de variación horizontal y vertical. Fuente (Delgado, 2024).

1.1.3. Variable Dependiente: Rentabilidad

1.1.3.1. Definición

La rentabilidad es aquella asociación que se da entre la utilidad y aquello que se invierte y que es necesaria para lograr lo primero (utilidad); pues representa la efectividad que tiene la empresa para generar las ganancias logradas a través de las ventas realizadas y cómo hacen sus inversiones para continuar aumentando en sus utilidades, si se logra obtener buenas utilidades esto es producto de una buena planificación, administración adecuada, de costos y gastos. La rentabilidad se entiende también como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el propósito de tener los resultados esperados (Flores, 2018).

La rentabilidad es un concepto clave que destaca la conexión esencial entre las ganancias obtenidas y las inversiones realizadas; en el contexto empresarial, refleja la eficacia de una empresa para generar beneficios a partir de sus ventas y cómo administrar sus inversiones para mantener y aumentar sus utilidades. Para el éxito en una buena rentabilidad, además de depender de ingresos consistentes, también requiere de una planificación minuciosa, una administración eficiente y un control adecuado sus costos y gastos.

1.1.3.2. Objetivo de Rentabilidad

Para Chasipanta (2017), el objetivo de la rentabilidad se refiere a la capacidad de generar ganancias o rendimiento en relación con la inversión realizada, es un indicador clave para evaluar el desempeño financiero de una empresa, proyecto o inversión. En este contexto, la rentabilidad abarca la importancia de obtener beneficios significativos en relación con la inversión, esto denota la singularidad de evaluar el rendimiento financiero en cualquier empresa, proyecto o inversión; la rentabilidad no solo es un indicador cuantitativo, también tiene la capacidad de brindar un análisis cualitativo que estructuran interpretaciones para medir la gestión de recursos y la capacidad de generar retornos positivos.

1.1.3.3. Clasificación de Rentabilidad

La rentabilidad puede clasificarse de diversas maneras según su enfoque y los elementos considerados en el análisis financiero, Moyano (2023) resalta algunas de las clasificaciones comúnmente utilizadas:

Según el elemento medio:

Rentabilidad Financiera: Se enfoca en evaluar el rendimiento financiero de una empresa en términos de relación entre las ganancias y los recursos financieros utilizados.

Rentabilidad operativa: Examina la eficiencia operativa de una empresa al comparar las ganancias con los costos operativos y los ingresos generados por las actividades principales del negocio.

Según el tiempo:

Rentabilidad a corto plazo: Se refiere a la capacidad de generar ganancias en un período breve, generalmente dentro de un año o menos.

Rentabilidad a largo plazo: Evalúa la capacidad de generar beneficios sostenibles y consistentes a lo largo de un periodo mayor a un año, considerando la estabilidad y la viabilidad a largo plazo.

Según el componente del capital:

Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE): Mide la rentabilidad en relación con el capital propio de los accionistas.

Rentabilidad sobre la inversión (ROI): Evalúa la rentabilidad en función de la inversión total, incluyendo tanto el capital propio como el endeudamiento.

Según la fuente de los beneficios:

Rentabilidad bruta: Analiza la eficiencia en la generación de ingresos antes de deducir los costos.

Rentabilidad neta: Considere la eficacia después de deducir todos los costos y gastos, proporcionando una imagen más precisa de las ganancias netas.

Según la comparación con el mercado:

Rentabilidad relativa: Evalúa el rendimiento de una empresa en comparación con sus competidores del mismo sector o industria.

Según la medición del riesgo:

Rentabilidad ajustada al riesgo: Toma en cuenta el nivel de riesgo asociado con la inversión al evaluar la rentabilidad, proporcionando una perspectiva más amplia.

Estas clasificaciones son interrelacionadas y se pueden utilizar en conjunto para obtener una comprensión más completa de la rentabilidad en diferentes dimensiones y contextos, cuyos resultados reflejan un margen positivo de la empresa, así como un rendimiento no deseado con requerimientos necesarios.

1.1.3.4. Importancia de la Rentabilidad

Como señala Coskun (2015), un buen control interno no solo protege los activos de una empresa, sino que también asegura que se maximicen las ganancias, lo que permite otorgar sostenibilidad y crecimiento a largo plazo. Así el enfoque en el control de las cuentas por cobrar es clave para mantener la rentabilidad y asegurar la situación financiera de la empresa.

La rentabilidad es el alcance de las operaciones realizadas en una empresa para generar ganancias, la cual se ve afectada directamente por la eficiencia en la rotación de las deudas y recuperación de cartera. Un control interno correctamente manejado optimiza el flujo de efectivo contribuye a la rentabilidad y mejora de los componentes de los estados financieros.

1.1.3.5. Indicadores financieros

Los indicadores de gestión según Reinoso & Uribe (2009) constituyen una unidad de medida gerencial que evalúa el desempeño de una organización frente a la información financiera que va relacionada al sus metas, objetivos, áreas o componentes de referencia en relación al histórico existente procurando una mejora continua mediante el análisis de información presentado en sus estados financieros.

Los índices o indicadores financieros a través de análisis proporcionados por valores e información de una organización representan una manera más enfocada de examinar la situación que atraviesa la empresa y si esta cumple con las metas y objetivos que definen al giro del negocio, determinando sus avances, resultados y procesos dentro de planes como en su implementación, ejecución y evaluación.

1.1.3.6. Características de los Indicadores Financieros

Proporcionando variables tanto cuantitativas como cualitativas estos deben tener ciertos atributos tanto en forma individual como agrupaciones, indica Reinoso & Uribe (2009):

- Exactitud: Representándose la situación tal cual es.
- Forma: Se elige según la situación y necesidad proporcional a la información.
- Extensión: alcance en términos de necesidades o requerimientos de cobertura.
- Temporalidad: En relación con el tiempo al que hace referencia.
- Oportunidad: disponible y actualizada cuando se necesite.

Estas características nombran particularidades al momento de requerir de los indicadores financieros, basados a la necesidad de averiguar los resultados e interpretaciones en función a los índices aplicados y a los componentes de los estados financieros dentro del periodo.

En retrospectiva, cada una de estas cualidades deben considerarse de gran importancia para la aplicación de los indicadores financieros ya que hacen parte de un sistema de control que tiene como objetivo contribuir a la información financiera eficiente y eficaz de las organizaciones. Paramétricamente brinda a detalle los análisis de la información integral sobre los resultados obtenidos en el periodo, lo que permite una toma de decisiones más efectiva.

1.1.3.7. Tipo de Indicadores

Tomando en cuenta la postura de Reinoso & Uribe (2009), los indicadores son aplicados en base al requerimiento a saber, ya que existe variabilidad según su diagnóstico, se toma en cuenta los siguientes que se caracterizan por ser utilizados con mayor frecuencia.

Tabla 3: Tipos de Indicadores Financieros

Grupo	Nombre	Concepto	Fórmula
Liquidez	Liquidez Corriente	Esta dada por la relación del activo corriente y al pasivo corriente, su resultado indica la cantidad de activo que en el corto plazo serán dinero y verifica las disponibilidades de la empresa para afrontar sus compromisos.	$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
	Prueba Ácida	Data la capacidad de pago inmediata de la empresa para cancelar sus deudas a corto plazo, en sí, la disponibilidad de activos líquidos que tiene para enfrentar sus pasivos exigibles.	$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente Disponible} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
	Capital de Trabajo	Representa la capacidad con la que cuenta la empresa para continuar con normalidad el desarrollo de sus actividades a corto plazo.	$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$
Gestión	Rotación de Cuentas por Cobrar	Este indicador provee el resultado del número de veces que se han hecho efectivas las cuentas por cobrar en un tiempo determinado.	$\text{Rotación de Ctas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales a Crédito}}{\text{Promedio de cuentas por Cobrar}}$
	Plazo Promedio de Cobranza	Representa el número de días en promedio de cobro dentro de un periodo determinado.	$\text{Plazo Promedio de Cobranza} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$
	Rotación de Activos Totales	Indica cuan eficiente es la empresa con la administración y la gestión de sus activos.	$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$
Solvencia	Apalancamiento	Esta razón señala cuantas veces el patrimonio está comprometido en el pasivo total.	$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$
	Margen de Utilidad Neta	Se mide la rentabilidad de la empresa después de realizar la apropiación de impuestos.	$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$
Rentabilidad	Rendimiento de Activo Total (ROA)	Muestra la capacidad del activo en la generación de utilidades.	$\text{Rendimiento de Activo Total (ROA)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$
	Margen Bruto de Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)	Proporciona el retorno en relación con el capital invertido.	$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$

Nota. Descripción de indicadores generalmente utilizados en las organizaciones. Fuente (Reinoso & Uribe, 2024)

1.2. Antecedentes Investigativos

En la tesis desarrollada Mendizábal (2019) cuyo título es: **“La Implementación de un sistema de control interno en la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez del estudio Contable de Contadores S.A.C del año 2018”**, de la Universidad Ricardo Palma tiene como objetivo el analizar y comprender el valor de la implementación incide en la gestión de cuentas por cobrar como una empresa, sin contar con políticas internas de cobranzas mediante el alcance del proyecto investigativo pueda tener eficiencia.

La metodología empleada abarcó la revisión minuciosa de la comprensión de los sistemas de contabilidad y control interno como descriptiva y explicativa, se llevaron a cabo encuestas con todos los profesionales que tienen conocimientos básicos de contabilidad y profesionales egresados de carrera de contabilidad de otras universidades con una muestra de 64 personas, de 20 años a más, así como la revisión de documentación interna y análisis de indicadores de liquidez.

Se concluye que en conformidad a los indicadores de liquidez cuenta con los suficientes recursos para cumplir con los pagos de tributos, personal y otras obligaciones, que para no verse afectados se debe tener en consideración y precaución los estados financieros en función con el otorgamiento de créditos y parte de las estrategias de cobranzas, los call center representan una herramienta importante ya que permite controlar, verificar y recopilar los recursos necesarios proporcionando el uso de un manual de procedimientos en cobranzas correctamente estructurado. La dedicación de este estudio se evidencia en su capacidad para proporcionar los debidos procedimientos de cobranzas dentro de giros de negocios contables para la formalidad de los comercios y para la comprensión del sistema de control interno.

El aporte investigativo de Rivera (2020) cuyo título de tesis fue **“Análisis del Sistema de Control Interno de las Cuentas por Cobrar de la Empresa Pharmacid S.A.S.”** de la universidad La Salle, se centra en el propósito de evaluar la eficacia y la eficiencia de los procedimientos internos relacionados con la gestión de

cuentas por cobrar, identificando posibles áreas de mejora y fortalecimiento en busca de una administración financiera más robusta y segura.

La metodología empleada en este estudio implicó la revisión exhaustiva de los procedimientos y controles relacionados con las cuentas por cobrar de Pharmacid S.A.S., se llevaron a cabo auditorías internas, entrevistas con el personal encargado de la gestión de cuentas por cobrar, y revisiones documentales detalladas, incluyendo facturas, contratos y políticas internas de la empresa.

Se presentan los resultados clave obtenidos del análisis del sistema de control interno de las cuentas por cobrar de Pharmacid S.A.S., se establecieron normas, políticas y procedimientos en el departamento de cuentas por cobrar, la evaluación de capacidades y conocimientos en conjunto a la contratación de un supervisor para el departamento requirente. Para la utilidad de este estudio se demuestra la capacidad para proporcionar una evaluación crítica y objetiva de su sistema de control interno en relación a las cuentas por cobrar.

El producto científico de Sánchez (2020) denominado **“El control Interno en el rubro Cuentas por Cobrar de la Constructora HEPARIV S.A.”** de la Universidad Técnica de Babahoyo, sostiene que su objetivo principal fue realizar un análisis del control interno aplicado al rubro de cuentas por cobrar de la constructora antes mencionada, la investigación además de constatar la integridad y confiabilidad de los procesos internos relacionados a las cuentas por cobrar, para identificar posibles debilidades, fortalezas y áreas de mejora en la gestión financiera de la empresa constructora.

En su metodología se aplicaron técnicas de muestreo para obtener una representación significativa de las transacciones, implementamos la investigación bibliográfica – documental, investigación explicativa y entrevistas que se compararon con los procedimientos internos con estándares además de la aplicación de razones financieras que comprueban la factibilidad de organización y normativas contables vigentes.

En conclusión, se destacan los hallazgos más relevantes obtenidos durante el análisis del control interno en el rubro de cuentas por cobrar, se les dio a conocer cuáles son los procesos que se llevan a cabo para su desarrollo diario, detectaron irregularidades por el hecho de comenzar como una sociedad de acciones simplificadas y manejaron de forma minuciosa investigación de cómo funciona el control interno y su relevancia en la información en la formación financiera de la empresa.

El aprovechamiento de este estudio busca fortalecer sus controles internos, al conocimiento académico – profesional y puede orientar acciones especificar para mejorar la eficiencia y seguridad en la gestión de cuentas por cobrar.

Como aporte al conocimiento Guerrero (2023) desarrolló su proyecto investigativo titulado **“Sistema de Control Interno en las Cuentas por Cobrar de la Distribuidora Vélez del año 2021”** en la Universidad Estatal Península de Santa Elena con cuyo objetivo se centró en examinar el sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la distribuidora que permitan garantizar la confiabilidad y transparencia de las operaciones contables.

Para abordar el objetivo planteado, se aplicó una metodología que combina métodos cuantitativos y cualitativos la implementación del COSO I para identificar carencias de normas, las fuentes bibliográficas primarias y secundarias que contribuyeron a definir bases teóricas; adicional, utilizó técnicas de muestreo de recolección y procesamiento de datos para evaluar la eficiencia de los controles y gestión existentes en la distribuidora en investigación.

Los resultados obtenidos concluyen que la investigación sirvió como guía basada en la evaluación del sistema de control interno en las cuentas por cobrar mediante la aplicación de cuestionarios se diagnosticó que no se gestionan de manera correcta, lo cual, se implementó un sistema de control interno para mejorar los procesos de cobranzas y que la cartera de clientes se maneje de manera secuencial para el logro de los objetivos empresariales. Este estudio provee una evaluación crítica y

detallada del sistema de control interno, la información derivada de este análisis es instrumental para la alta dirección y los responsables de finanzas.

En concordancia con Panllo (2019) con su tesis denominada “**Control de las cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa DOKA Perú S.A.C. Del Distrito de Lurín – 2018**” de la Universidad Autónoma del Perú, data de un esquema cuyo objetivo principal es determinar de qué manera el control de las cuentas por cobrar incide en las ventas a plazos, los intereses a los clientes y cómo influye en la rentabilidad de la empresa Doka Perú.

La metodología usada para el proyecto investigativo se basó cualitativamente, optando por un diseño descriptivo para detallar las situaciones en el momento del palparlo, especificando propiedades importantes de personas sometidas al análisis; además de ser no experimental transversal, quiere decir, sin manipular variable alguna empleando el Rho de Spearman para el análisis de datos, dado a que su recolección se da en un solo momento y en un tiempo único.

El trabajo concluye con una determinación de control que incide de manera positiva en la rentabilidad de la empresa, según pruebas realizadas por un sistema en específico. En base a las encuestas hacia las personas que laboran, su mayoría indicó que no cuentan con un control en sus cuentas por cobrar, lo cual significa que la rentabilidad es inestable debido al poco ingreso y las varias obligaciones a terceros. Por ende, al no aplicar y no contar con procedimientos al realizar sus cobranzas genera un desequilibrio. Se recomendó llevar un mejor control con políticas de cobranzas riguroso, obtener un personal idóneo y aplicar procedimientos de cobranzas con seguimiento a los clientes próximos a tener cartera vencida.

1.3. Fundamentación Legal

1.3.1. Normas Internacionales de Información Financiera 9 (NIIF) Instrumentos Financieros

De acuerdo con Sánchez (2021), la NIIF 9 de Instrumentos Financieros indica que en relación con las cuentas por cobrar se establecen principios contables que una entidad debe seguir:

1. Reconocimiento inicial: Las cuentas por cobrar se reconocen inicialmente cuando una entidad se convierte en acreedora de otra parte como resultado de una transacción entre ellas.
2. Medición posterior: Se miden al costo amortizado usando el método de interés efectivo, menos cualquier pérdida por deterioro de valor. El costo amortizado es el valor inicial de la cuenta por cobrar ajustado por cualquier amortización acumulada y cualquier pérdida por deterioro acumulada.
3. Pérdida por deterioro de valor: Se requiere que las entidades reconozcan pérdidas esperadas de crédito en sus cuentas por cobrar. Esto significa que si hay indicios de que la entidad no recibirá una provisión a todos los flujos de efectivo contractuales, se debe reconocer una provisión para reflejar esta pérdida esperada.
4. Presentación y revelación: Deben ser presentadas en el estado de situación financiera de la entidad, generalmente como activos corrientes. Además, se debe proporcionar revelaciones adecuadas sobre las políticas contables relacionadas con las cuentas por cobrar, tal como información sobre el riesgo crediticio y los saldos de las cuentas por cobrar.

1.3.2. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Art. 10. Inciso 11:

“Las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuada en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudación al cierre de este, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total.”

El presente artículo refiere a que la provisión de cuentas incobrables es una reserva que las empresas establecen para anticipar pérdidas por deudas no cobrables. Cada año, se puede provisionar el 1% de los créditos comerciales otorgados y pendientes de cobro al cierre del ejercicio, con un límite máximo de 10% de la cartera total de créditos. Este método permite a las empresas detectar de manera más precisa su situación financiera al tener en cuenta las posibles pérdidas en cuentas por cobrar.

CAPÍTULO II

2. DIAGNOSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1. Metodología

2.1.1. Enfoque de Investigación

Torres (2016), tiene una postura muy acertada acerca del enfoque cualitativo y cuantitativo siendo este generado durante el proceso investigativo y va perfeccionándose conforme se recaban los datos o el resultado de estudio en consecuencia en donde inicialmente no se aprueban hipótesis, sino que es apoyada en métodos de recolección de datos no estandarizados para obtener perspectivas y los que intervienen en el caso de estudio.

El presente trabajo investigativo tiene como enfoque de investigación cualitativo y cuantitativo centrado es el estudio de campo, en cómo los procesos que se ejecutan para el control interno de las cuentas por cobrar, repercuten en la empresa y su liquidez; se realizarán una serie de preguntas a un número determinado de personas que laboran y tienen relación con el ámbito de estudio; se efectuará análisis para identificar o determinar falencias con la aplicación de sus políticas de cobranzas, análisis de indicadores y cómo este incide en la rentabilidad de la empresa.

2.1.2. Método de investigación

2.1.2.1. Deductivo

El método deductivo según la postura de Espínola (2023), se refiere a la toma de conclusiones generales para dar explicaciones particulares que analizan un marco teórico para ser aplicado a una ocasión particular, es decir, una deducción es darle un razonamiento a la obtención de conclusiones válidas, comprobables, comunicables, empezando de una o más premisas de tipo general.

Se aplicó el método deductivo porque ayudó a comprender mejor las conclusiones en base a las explicaciones dadas por el personal de la empresa

Discarnicos S.A., analizando particularmente cada uno de los puntos y perspectivas en las funciones que desempeñan día con día.

2.1.2.2. Inductivo

Según Segundo (2018), se conoce como método inductivo a un tipo de razonamiento lógico que se caracteriza por inferir de manera necesaria una conclusión a partir de una serie de premisas. Este método inductivo tiene como cualidades relevantes realizar el estudio desde lo más específico a lo general; es decir, busca generar conocimiento a través de percepciones y opiniones de personas o entes investigados, lo cual otorga un mayor nivel de interpretación.

Este método fue fundamental su aplicación debido a que para el caso de estudio es relevante que el personal tome medidas sobre ciertos procesos que equivalen a las cuentas por cobrar, detallando cada uno de sus puntos con más claridad.

2.1.2.3. Analítico

Según en el equipo de la Editorial Etecé (2021), indica que el método analítico o empírico-analítico es un modelo de estudio que se basa en una experimentación directa. Es uno de los métodos más empleados dentro de las ciencias, tanto en las ciencias naturales como las sociales, este método analiza todo y desglosa sus componentes para una comprensión más básica. Además, tiene diferentes conocimientos que se pueden utilizar en la investigación desde las aplicaciones más empíricas hasta las más abstractas y a su vez, tener varios tipos de análisis como análisis matemático, análisis lógico, etc. que requieren investigación de fenómenos según sea necesario.

El método analítico fue importante dentro de la investigación ya que ayudó a comprobar y razonar todas las variables de estudio en torno al control interno de las cuentas por cobrar, y así, experimentar de manera más directa nuevos hallazgos.

2.1.2.4. Sintético

Este método, por aporte de Maya (2014), es el encargado de que la información recopilada sea analizada y sintetizada lo que concede la estructuración de ideas. Este método permite determinar que el análisis y la síntesis sean complementarios entre sí lo que da paso a una reconstrucción de ideas para el investigador.

El método sintético abordó de manera relevante la investigación ya que ayudó a que toda la información brindada y palpada por la empresa Discarnicos S.A. sea segregada y compactada estructuralmente para procesar lo que se evidenció.

2.1.2.5. Histórico

Basado en el artículo de Torres (2019), el método histórico se estudian varias etapas por las cuales el objeto, proceso o fenómeno de estudio atraviesa dentro del ámbito cronológico para conocer su evolución y desarrollo, a fin de descubrir ciertas tendencias y permitiendo entender su historia.

En este contexto, se aplica este método dado a que el tema de investigación se basa en su incidencia en la rentabilidad lo cual intervienen los estados financieros para examinar si su evolución examinar ha sido positiva o desfavorable.

2.1.3. Tipo de Investigación

2.1.3.1. Descriptiva

La investigación es una actividad sistemática y planificada, cuyo propósito consiste en conocer, explicar o comprender la realidad científica para generar conocimiento sobre ella y/o mejorar o transformar dicha realidad (Valle & Manrique, 2022). En este sentido, la investigación descriptiva es un tipo de investigación científica que se centra en describir en detalle una situación o evento, donde su objetivo principal es caracterizar y explicar las propiedades, características y comportamientos de un determinado tema.

Se aplicó este tipo de investigación descriptiva porque ayudó a comprender mejor los procesos y políticas de control interno de las cuentas por cobrar en la Distribuidora Discarnicos SA.

2.1.3.2. Explicativa

Por la postura de Nieto (2018), se planea que la investigación explicativa es la percepción de un nivel más complejo, más riguroso y profundo del caso de estudio con cuya finalidad principal es la verificación de hipótesis o las premisas dadas, de manera que tengan un amplio detalle de las dimensiones de los hechos, eventos o procesos suscitados en el objeto de estudio.

La investigación explicativa fue importante diagnosticar cómo las prácticas de cobranzas afectan la rentabilidad de la empresa. Por lo que fue necesario verificar lo que ocurre en la gestión diaria de las cobranzas y la relación con los clientes, obteniendo una visión más cercana de la situación actual, lo que permitió proponer mejoras prácticas y realistas.

2.1.4. Población y Muestra

2.1.4.1. Población

La población es la totalidad de un fenómeno de estudio, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado, donde se desarrollará la investigación (López P. , 2004). En este contexto, la población es fundamental para cada estudio debido a que determina a quién se generalizarán o aplicarán los resultados de la investigación. Al mismo tiempo, se refiere a un grupo completo de elementos o individuos que comparten características únicas y son el foco de estudio de una investigación específica.

Tabla 4 Población

Área	Cantidad	Cargo
Gerencial	2	Gerente
		Asistente de Gerencia
Contable	2	Contador
		Asistente Contable
Cobranzas	3	Jefe Cobranzas
		Soporte de Cobranzas
		Tesorería
	8	TOTAL

Nota. Se detalla la población que fue tomada como elección para la muestra, por lo que no se consideraron otras áreas dado a que no son parte del objeto es estudio.

Para la aplicación de este método de estudio es importante tener cuenta que su población que considera a toda la empresa incluye logística y ventas, aparte de las mencionadas en la tabla anterior, dando un total de 86 personas que laboran en la Distribuidora Discarnicos S.A. pero para efectos de este estudio se tomó en consideración a quienes intervienen en el tema administrativo u organizacional.

2.1.4.2. Muestra

Para Panllo (2022), Es un subconjunto de casos seleccionados de una población, hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica, entre otros. La muestra es considerada como una parte representativa de la población. En sí, permite a los investigadores estudiar y generalizar los resultados de una manera más práctica y manejable en lugar de intentar recopilar datos de toda la población, lo que puede resultar poco práctico o costoso.

2.1.4.3. Técnica de muestreo (no probabilística)

Según Vázquez (2017), el muestreo no probabilístico se aplica cuando al momento de obtener una muestra se dificulte, dado a que no realiza procedimientos de

selección aleatoria, sino que para realizar la selección de los elementos de estudio en la muestra sean elegidos a juicio personal del investigador. Esta técnica no aplica probabilidades de selección y no todos cuentan con la misma posibilidad de ser seleccionado para el objeto de estudio.

Tabla 5 Muestra

Área	Cantidad	Cargo
Gerencial	1	Gerente
Contable	1	Contador
Cobranzas	2	Jefe de Cobranzas
		Soporte de Cobranzas
	4	TOTAL

Nota. En la tabla se describe las personas seleccionadas de la población como muestra para el desarrollo de la investigación en lo que se encuentra el área, cuántas personas se seleccionaron y que cargo desempeñan.

La utilización de la muestra es esencial para poder segmentar un grupo de personas con el objetivo de reducir y compactar la información del objeto de estudio, además de demostrar a cómo no es necesario tomar una gran cantidad de personal para tener una información de calidad.

2.1.5. Técnicas e instrumentos de investigación

2.1.5.1. Entrevista

Se definen a la entrevista como una conversación cara a cara centrada en un propósito particular, pero de estilo abierto, donde se busca comprender las experiencias y perspectivas del entrevistado (Sánchez, 2020).

De esta manera, la entrevista fue considerada como un método de investigación que implicó una interacción directa y planificada entre el entrevistador, que en este caso es la autora del presente estudio y el entrevistado que, para efectos de la investigación, son las máximas autoridades de la empresa en cuestión, con el propósito de obtener datos cualitativos sobre un tema específico.

2.1.5.2. Observación de Campo

Las investigaciones descriptivas de campo son todas aquellas que se orientan a recolectar informaciones relacionadas con el estado real de las personas, objetos situaciones o fenómenos, en un lugar determinado, tal cual como se presentaron en el momento de su recolección (Rivera, 2020).

Su importancia radicó en la observación directa de eventos, comportamientos, en su entorno ordinario. En lugar de depender únicamente de los datos recopilados a través de cuestionario o entrevistas, la observación de campo implicó que la investigadora se sumerja en el proceso práctico de la Distribuidora Discarnicos S.A. para registrar y analizar lo que sucede directamente.

2.1.5.3. Cuestionario de Control (COSO II)

De acuerdo con Villagómez (2021) es una técnica muy utilizada por auditores para evaluar el control interno con la finalidad de recabar la mayor cantidad de información que aporte a las gestiones u operaciones que intervienen en su ejecución, la manera en cómo se desenvuelven las funciones según su procedimiento. Este cuestionario contiene una serie de preguntas estructurales en referencia a lo que se investiga en una organización, su desarrollo en donde si las respuestas son negativas se evidencia una carencia de control.

Además, Villagómez (2021), señala que las preguntas pueden variar entre abiertas o cerradas en base al objetivo de la encuesta.

- **Abiertas:** Este tipo de preguntas no predeterminan las opciones de respuestas, ya que la cantidad de las más probables opciones son impredecibles y diversas.
- **Cerradas:** Para las preguntas cerradas da alusión a opciones de respuestas predeterminadas o propuestas por el investigador en la que los encuestados se limitan a escoger las respuestas de opción dicotómicas (dos opciones) o múltiples.

Para objeto del presente estudio se aplicaron las preguntas abiertas y cerradas que ayudan a tener un enfoque de respuesta o una variabilidad de estas depende del ámbito utilizado. El área de cobranzas es un claro el objetivo para despejar todas y procesar como se desenvuelve su actividad económica en la Discarnicos S.A.

2.1.5.4. Ficha de Observación

A continuación, se detalla la ficha de observación que fue utilizada para el levantamiento de datos en la Distribuidora Discarnicos S.A. para ello se aplicó este instrumento en 2 días en periodo de 2 horas, como se observa en la tabla 6:

Tabla 6: Ficha de Observación

Datos Generales	
Razón social	Distribuidora de Productos alimenticios Discarnicos S.A.
Ruc	1391763972001
Representante Legal	Eco. Washington Guevara Macías
Fecha de constitución	21 de mayo del 2009
Fecha de inicio de actividades	21 de mayo del 2009
Propiedad de capital	Privada
Total de trabajadores	86
Ámbito de Actuación	Local y Foránea
Tipo de actividad Económica	Venta al por mayor de carne y productos cárnicos
Consumidor	Mercados mayoristas y minoristas de ventas de cárnicos
Áreas o departamentos	Ventas, Cobranzas
Procesos involucrados en el estudio	Flujograma 1: Proceso de Facturación Flujograma 2: Proceso de cobranzas

Nota. Se aprecia los datos generales de la Distribuidora Discarnicos S.A. la cual fue tomada desde la observación de campo.

2.1.5.5. Logo

Figura 1: Logo "Discarnicos"



Nota. En este gráfico se muestra el logo que da identidad a la empresa distribuidora.

2.1.5.6. Actividad económica

La distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A. es una empresa en Ecuador, con sede situada en la ciudad de Manta inició sus operaciones el 21 de mayo de 2009. Opera en la distribución de productos en líneas de cárnicos por entero, por tipo o por partes y también de la línea de embutidos centrados en comerciantes mayoristas de carne y productos cárnicos del sector.

2.1.5.7. Ubicación

La distribuidora Discarnicos queda ubicada en la Av. A. Ortiz y Av. María Auxiliadora, diagonal atrás de Tramaco, de la ciudad de Manta.

Figura 2: Ubicación

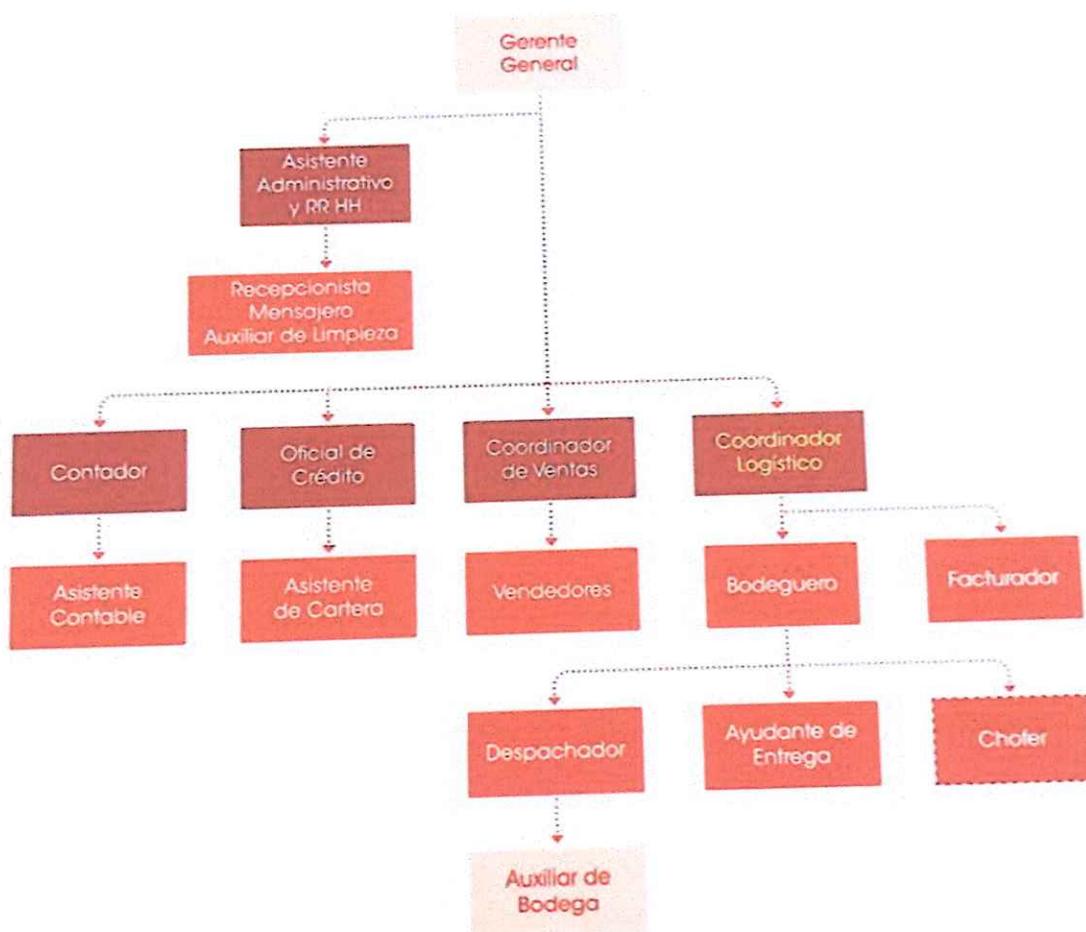


Nota. En el gráfico que antecede se muestra la ubicación de la empresa objeto de estudio.

2.1.5.8. Organigrama Estructural

Para una estructura organizacional de la distribuidora de tomo en cuenta la capacidad total de los clientes, por ende, por cada 2000 clientes su estándar considera un asistente para crédito y cobranzas.

Figura 3: Estructura organizacional



Nota. En el gráfico ilustrado se detalla la estructura del personal de la Distribuidora. Fuente proporcionada en la investigación.

2.2. Análisis de resultados

2.2.1. Análisis de Cuestionario de control interno

A continuación, se detalla el cuestionario de control interno basado en el COSO II para iniciar con el levantamiento de información, por lo cual se aplicó este instrumento en 2 días en un período de 2 horas, demostrado en las siguientes tablas:

Tabla 6: Componente de Ambiente Interno

Cuestionario de Control Interno		P/T: CCI -T01-SRSG					
Distribuidora Discarnicos S.A.							
nov-24							
COMPONENTE: AMBIENTE INTERNO							
N°	CONCEPTO	RESPUESTAS			EVALUA		OBSERVACIÓN
		SI	NO	N/A	POND	CALF	
1	¿La Distribuidora cuenta con una estructura orgánica clara y conocida por todo el personal?	x			10	8	El personal reciente desconoce de la estructura
2	¿La Distribuidora cuenta con un manual de operaciones y funciones?		x		10	4	Direccionado con el de PRONACA mas no propio
3	¿Existen políticas y procedimientos claros y conocidos por todo el personal?	x			10	7	Establecidos por PRONACA
4	¿Al ingresar a la Distribuidora se realizan pruebas de habilidades e inducción?	x			10	10	
5	¿Existe evidencia que del personal operativo poseen los conocimientos y habilidades requeridos?	x			10	10	
TOTAL					50	39	
					100%	78%	
NIVEL DE RIESGO: 22 % Moderado							
Nivel de Confianza: 78 % Intermedio							
ENFOQUE DE AUDITORÍA: Auditoría de cumplimiento para asegurar que los procesos documentados se implementen y reflejen las necesidades organizativas reales.							
Elaborado por: SRSG				Revisado por:			
FECHA:				FECHA:			

Análisis de resultados

El análisis del cuestionario para el componente de Ambiente Interno muestra un desempeño del 78%, basado en una calificación de 39 sobre 50. Este porcentaje señala que, aunque la estructura es funcional, existe un 22% de áreas de mejora que impactan en la eficacia organizacional y la percepción del personal.

El nivel de confianza actual es intermedio y el nivel de riesgo es moderado, lo que resalta la necesidad de fortalecer ciertos aspectos del ambiente interno. Para avanzar hacia un entorno más robusto y efectivo, se recomienda mejorar la comunicación, personalizar los procesos y aumentar el conocimiento organizacional. Estas acciones podrían reducir significativamente el nivel de riesgo y optimizar el desempeño interno, acercándose a niveles superiores de confianza y eficacia.

Tabla 7: Componente de Establecimiento de Objetivos

Cuestionario de Control Interno			P/T: CCI -T02-SRSG				
Distribuidora Discarnicos S.A.							
nov-24							
COMPONENTE: ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS							
Nº	CONCEPTO	RESPUESTAS			EVALUACIÓN		OBSERVACIÓN
		SI	NO	N/A	POND.	CALF.	
1	¿La Distribuidora tiene claro conocimiento de sus objetivos de negocio?	x			10	9	Actualización con nuevo personal
2	¿Las áreas o departamentos de la Distribuidora han establecido sus propios objetivos?	x			10	9	Cada persona cumple con sus roles
3	¿Las políticas y procedimientos establecidos aportan para el cumplimiento de los objetivos?	x			10	10	
4	¿Los objetivos de las áreas o departamentos contribuyen a alcanzar la visión y misión de la Distribuidora?	x			10	10	

5	¿La Distribuidora realiza cambios en los objetivos en caso de existir alguna necesidad?	x	10	9
TOTAL			50	47
			100%	94%
NIVEL DE RIESGO: 6 % Bajo				
NIVEL DE CONFIANZA: 94 % Alto				
ENFOQUE DE AUDITORÍA: Revisión continua con énfasis en procesos de comunicación y definición clara de objetivos, asegurando que los nuevos integrantes del equipo comprendan los lineamientos.				
Elaborado por: SRSG			Revisado por:	
FECHA:			FECHA:	

Análisis de resultados

El análisis del cuestionario muestra un desempeño del 94% en el componente de Establecimiento de Objetivos, basado en un puntaje de 47 sobre 50. Este porcentaje refleja un nivel de confianza alto y un nivel de riesgo bajo, destacando procesos claros y definidos para la formulación y alineación de los objetivos. Sin embargo, existe un 6% de oportunidades de mejora, particularmente en la actualización del personal sobre los objetivos establecidos.

El componente evidencia una gestión sólida y alineada con las mejores prácticas. Para mantener este nivel de desempeño, es clave fortalecer los procesos de comunicación interna y capacitar a los nuevos empleados. Estas acciones garantizarán una mayor cohesión organizacional, permitiendo que la empresa conserve su enfoque estratégico y continúe adaptándose de manera efectiva a los cambios.

Tabla 8: Componente de Identificación de Riesgos

Cuestionario de Control Interno			P/T: CCI -T03-SRSG				
Distribuidora Discarnicos S.A.							
nov-24							
COMPONENTE: IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS							
N°	CONCEPTO	RESPUESTAS			EVALUACIÓN		OBSERVACIÓN
		SI	NO	N/A	POND.	CALF.	
1	¿Al momento de identificar un riesgo se analizan los factores externos e internos?	x			10	8	Los factores externos son variables
2	¿De existir un riesgo se realiza un análisis por parte de la dirección de forma inmediata?	x			10	10	
3	¿La definición de los efectos que causan los posibles riesgos son precisos?	x			10	10	
4	¿Se identifican los riesgos y se toman en discusión abiertamente con la autoridad máxima de la Distribuidora?	x			10	8	Se socializa con el área para luego formalizarlo con la autoridad
5	¿Los riesgos son clasificados de acuerdo con su nivel de importancia?	x			10	10	
TOTAL					50	46	
					100%	92%	
NIVEL DE RIESGO: 8 % Bajo							
NIVEL DE CONFIANZA: 92 % Alto							
ENFOQUE DE AUDITORÍA: Auditoría de gestión y revisión de procedimientos para mejorar la identificación, análisis y clasificación de riesgos.							
Elaborado por: SRSG				Revisado por:			
FECHA:				FECHA:			

Análisis de resultados

El análisis del cuestionario muestra un desempeño del 92% en el componente de Identificación de Riesgos, con un puntaje de 46 sobre 50. Este porcentaje refleja un nivel de confianza alto y un nivel de riesgo bajo, destacando procedimientos efectivos para la gestión de riesgos. Sin embargo, existe un 8% de margen para mejoras, especialmente en

la integración de factores externos e internos y en la formalización de discusiones sobre riesgos con la autoridad máxima.

El componente evidencia una gestión de riesgos sólida en la Distribuidora Discarnicos S.A. Para fortalecer aún más esta capacidad, se recomienda mejorar el monitoreo de factores externos y formalizar las discusiones sobre riesgos desde etapas tempranas. Esto permitirá a la empresa mantener una respuesta estratégica y proactiva, alineada con sus objetivos organizacionales y mejor preparada para enfrentar desafíos futuros.

Tabla 9: Componente de Evaluación de Riesgos

Cuestionario de Control Interno		P/T: CCI -T04-SRSG					
Distribuidora Discarnicos S.A.							
nov-24							
COMPONENTE: EVALUACIÓN DE RIESGOS							
N°	CONCEPTO	RESPUESTAS			EVALUACIÓN		OBSERVAC.
		SI	NO	N/A	POND.	CALF.	
1	¿Se evalúan los riesgos identificados durante todo el evento?	x			10	10	
2	¿Planifican acciones correctivas a largo plazo para los riesgos que involucran un buen funcionamiento de la Distribuidora?	x			10	10	
3	¿Se analiza la existencia de un posible riesgo cuando se hayan cambios dentro de un proceso?	x			10	9	Su actualización puede ser progresiva
4	¿Los controles establecidos por la Distribuidora ayudan a reducir los riesgos potenciales?	x			10	9	La periodicidad de control es variable
5	¿Son efectivos los métodos usados para la evaluación de riesgos?	x			10	10	
TOTAL					50	48	
					100%	96%	
NIVEL DE RIESGO: 4% Bajo							
NIVEL DE CONFIANZA: 96 % Alto							
ENFOQUE DE AUDITORÍA: Revisión de procedimientos internos para garantizar la actualización constante de los controles y métodos de evaluación.							
Elaborado por: SRSG				Revisado por:			
FECHA:				FECHA:			

Análisis de resultados

La Distribuidora Discarnicos S.A. logró un desempeño del 96% en el componente de Evaluación de Riesgos, con una calificación de 48 sobre 50. Este resultado refleja un nivel de confianza alto y un nivel de riesgo bajo, evidenciando procesos efectivos que garantizan un funcionamiento seguro y eficiente.

El componente destaca por su planificación correctiva, la efectividad en los métodos de evaluación y la reducción de riesgos. Sin embargo, hay un 4% de margen para mejoras, específicamente en la periodicidad de los controles y en la actualización de análisis ante cambios internos. Al abordar estas áreas, la empresa puede fortalecer aún más su capacidad para manejar riesgos de manera eficiente y proactiva, asegurando la sostenibilidad de sus operaciones y su alineación con los objetivos organizacionales.

Tabla 10: Componente de Respuesta a los Riesgos

Cuestionario de Control Interno		P/T: CCI -T05-SRSG					
Distribuidora Discarnicos S.A.							
nov-24							
COMPONENTE: RESPUESTA A LOS RIESGOS							
Nº	CONCEPTO	RESPUESTAS			EVALUACIÓN		OBSERVAC.
		SI	NO	N/A	POND.	CALF.	
1	¿La contingencia utilizada para evitar el impacto de un riesgo negativo es socializado con el personal?	x			10	9	Solo con el personal involucrado
2	¿A las acciones tomadas se realiza un proceso de seguimiento para mitigar el riesgo?	x			10	10	
3	¿En caso de un riesgo interno o externo, existe un plan de contingencia para afrontarlo?	x			10	9	Los externos por calidad son derivados a PRONACA
4	¿Se evita transferir el impacto del riesgo a un tercero?	x			10	10	
5	¿Se capacita al personal para que mejoren el rendimiento de sus funciones?	x			10	9	Aplicado solo a Vendedores y mercaderistas
TOTAL					50	47	
					100%	94%	

NIVEL DE RIESGO: 6% Bajo	
NIVEL DE CONFIANZA: 94% Alto	
ENFOQUE DE AUDITORÍA: Evaluar la implementación y efectividad de los controles, capacitaciones y planes de contingencia.	
Elaborado por: SRSG	Revisado por:
FECHA:	FECHA:

Análisis de resultados

La Distribuidora Discarnicos S.A. obtuvo un desempeño del 94% en el componente de Respuesta a los Riesgos, con una calificación de 47 sobre 50. Este resultado evidencia un nivel de confianza alto y un nivel de riesgo bajo, destacando la efectividad de los procesos establecidos para la mitigación y respuesta ante riesgos.

El componente resalta la solidez de la estructura para manejar riesgos y los procesos de contingencia bien definidos, pero presenta un 6% de oportunidades de mejora. Se recomienda ampliar la socialización de las contingencias, diversificar los planes para abordar riesgos externos y extender las capacitaciones a todo el personal. Estas acciones permitirán fortalecer aún más la respuesta organizacional, aumentando la resiliencia y capacidad de adaptación de la empresa frente a posibles desafíos.

Tabla 11: Componente de Actividades de Control

Cuestionario de Control Interno		P/T: CCI -T06-SRSG					
Distribuidora Discarnicos S.A.							
nov-24							
COMPONENTE: ACTIVIDADES DE CONTROL							
N°	CONCEPTO	RESPUESTAS			EVALUACIÓN		OBSERVAC.
		SI	NO	N/A	POND.	CALF.	
1	¿Existe control en el acceso a los recursos o archivos de la Distribuidora?	x			10	10	
2	¿La distribuidora tiene segregadas las funciones y responsabilidades?	x			10	8	Referenciado por PRONACA
3	¿Realizan verificación y conciliaciones de cuentas?	x			10	10	Realizados mensualmente

4	¿Se supervisa la documentación al finalizar un proceso, operación o actividad?	x	10	8	En casos por cobros y pagos
5	¿Se aplican indicadores para determinar el rendimiento dentro de la Distribuidora?	x	10	8	Aplicado a las Ventas
TOTAL			50	44	
			100%	88%	
NIVEL DE RIESGO: 12 %					
Bajo					
NIVEL DE CONFIANZA: 88 % Alto					
ENFOQUE DE AUDITORÍA: Ampliar la segregación hacia otros departamentos clave					
Elaborado por: SRSG			Revisado por:		
FECHA:			FECHA:		

Análisis de resultados

La Distribuidora Discarnicos S.A. obtuvo un desempeño del 88% en el componente de Actividades de Control, con una calificación de 44 sobre 50. Este resultado evidencia una estructura de control adecuada, con un nivel de riesgo bajo y un nivel de confianza alto, aunque con un 12% de margen para mejoras.

El componente destaca por su funcionalidad general, pero requiere optimización en aspectos clave como la segregación de funciones, la supervisión documental y la aplicación de indicadores de rendimiento en áreas más allá de ventas. Implementar estas recomendaciones fortalecerá significativamente los controles internos, incrementando la eficiencia organizativa y asegurando un mejor desempeño integral.

Tabla 12: Componente de Información y Comunicación

Cuestionario de Control Interno			P/T: CCI -T07-SRSG				
Distribuidora Discarnicos S.A.							
nov-24							
COMPONENTE: INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN							
N°	CONCEPTO	RESPUESTAS			EVALUACIÓN		OBSERVAC.
		SI	NO	N/A	POND.	CALF.	
1	¿El personal tiene pleno conocimiento de la misión, visión y objetivos de la Distribuidora?	x			10	10	Informado en inducción

2	¿Se considera que los sistemas de información aplicados son seguros, ágiles y oportunos para la operatividad de la Distribuidora?	x	10	8	Existen límites de usuarios, considerados menores a los requeridos
3	¿La comunicación entre áreas o departamentos es rápida y oportuna?	x	10	10	
4	¿La información entregada hacia la alta gerencia es fiable y oportuna para que lleve sus responsabilidades?	x	10	10	
5	¿Existe una comunicación efectiva con los clientes, proveedores y entidades de control?	x	10	8	La respuesta vía telefónica con los clientes tiende a retrasar procesos
TOTAL			50	46	
			100%	92%	
NIVEL DE RIESGO: 8 % Bajo					
NIVEL DE CONFIANZA: 92 % Alto					
ENFOQUE DE AUDITORÍA: Implementar herramientas digitales como sistemas CRM para agilizar la comunicación con los clientes y proveedores.					
Elaborado por: SRSG			Revisado por:		
FECHA:			FECHA:		

Análisis de resultados

La Distribuidora Discarnicos S.A. alcanzó un desempeño del 92% en el componente Información y Comunicación, con una calificación de 46 sobre 50. Este resultado refleja un sistema funcional y confiable para la transmisión de información, respaldado por un nivel de riesgo bajo y un nivel de confianza alto. Sin embargo, existe un 8% de oportunidades de mejora.

El componente destaca por su desempeño general sólido, pero podría beneficiarse de la integración de tecnologías avanzadas y ágiles que fortalezcan tanto la operatividad interna como las relaciones con clientes y proveedores. Implementar estas recomendaciones no solo optimizaría la eficiencia comunicativa, sino que también incrementaría la confianza y efectividad de los procesos informativos de la organización.

Tabla 13: Componente de Supervisión

Cuestionario de Control Interno			P/T: CCI -T08-SRSG				
Distribuidora Discarnicos S.A.							
nov-24							
COMPONENTE: SUPERVISIÓN							
N°	CONCEPTO	RESPUESTAS			EVALUACIÓN		OBSERVAC.
		SI	NO	N/A	POND.	CALF.	
1	¿El administrador de la Distribuidora realiza un monitoreo continuo?	x			10	10	Diariamente
2	¿Las entidades de control realizan auditorías operativas y financieras?		x		10	5	Sus auditorías externas no han tenido recurrencia
3	¿El rendimiento del personal es periódicamente evaluado?	x			10	7	Mensualmente
4	¿Se comunica los hallazgos a los supervisores de los departamentos o áreas?	x			10	10	
5	¿Se monitorea periódica y sorpresivamente los procesos y procedimientos realizados dentro de la Distribuidora?	x			10	10	Supervisión en ventas, bodega y oficina
TOTAL					50	42	
%					100%	84%	
NIVEL DE RIESGO: 16% Bajo							
NIVEL DE CONFIANZA: 84% Alto							
ENFOQUE DE AUDITORÍA: Implementar mecanismos de supervisión digital para facilitar el seguimiento remoto.							
Elaborado por: SRSG				Revisado por:			
FECHA:				FECHA:			

Análisis de resultados

La Distribuidora Discarnicos S.A. alcanzó un 84% en el componente Supervisión, basado en una calificación de 42 sobre 50. Este porcentaje refleja un desempeño sólido, pero con un 16% de margen para mejoras, especialmente en la recurrencia de auditorías externas y la evaluación del rendimiento del personal.

El nivel de riesgo es bajo y el nivel de confianza es alto, lo que evidencia una supervisión en gran medida efectiva. Sin embargo, optimizar estos aspectos permitirá aumentar la robustez del sistema de control interno. Implementar herramientas digitales y ajustar los procesos de supervisión podría elevar significativamente la eficiencia operativa y garantizar una mayor transparencia en las actividades, contribuyendo a un desempeño más cercano al 100% en futuras evaluaciones.

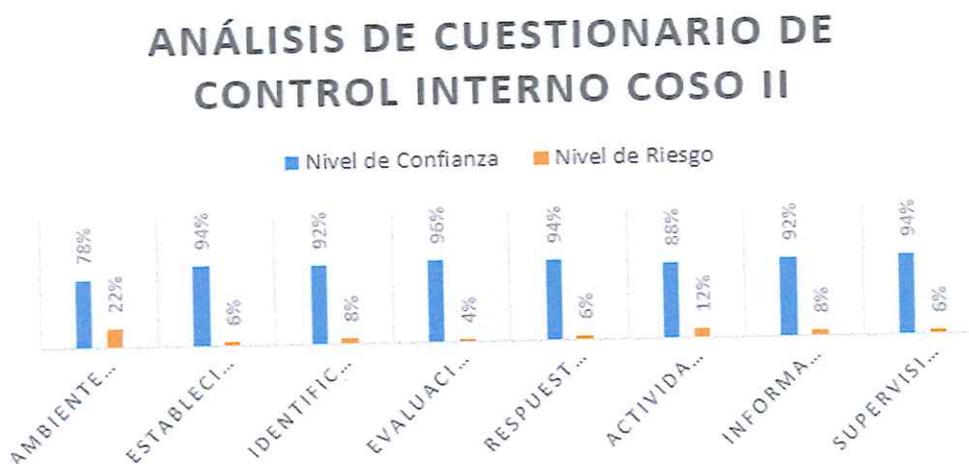
2.2.2. Análisis del cuestionario de control interno Coso II

Tabla 14: Análisis del cuestionario de control interno Coso II

Componentes	Nivel de Confianza	Nivel de Riesgo
Ambiente Interno	78%	22%
Establecimiento de Objetivos	94%	6%
Identificación de riesgos	92%	8%
Evaluación de riesgos	96%	4%
Respuesta a los riesgos	94%	6%
Actividades de control	88%	12%
Información y Comunicación	92%	8%
Supervisión	94%	6%

Nota: Se describen los componentes del análisis de control interno con el nivel de confianza y riesgo.

Figura 1: Análisis del cuestionario de control interno Coso II



Nota: Este gráfico muestra los resultados generales del cuestionario por componente.

Análisis de Resultados

La figura 1 corresponde al análisis del cuestionario de control interno Coso II, con los siguientes elementos destacados:

- **Nivel de Confianza (representado en azul):** Este valor mide la efectividad o solidez de los controles internos, la claridad de los procedimientos, y la confiabilidad en la implementación de procesos dentro de la organización.
- **Nivel de Riesgo (representado en naranja):** Este valor refleja el grado de exposición a riesgos debido a debilidades o deficiencias en los controles internos.

Interpretación de Resultados:

1. Ambiente (78% Confianza / 22% Riesgo):

- **Alto nivel de confianza:** La organización tiene un ambiente organizacional sólido, lo que sugiere que los controles generales y el entorno en el que opera la organización son en gran medida efectivos.
- **Bajo nivel de riesgo:** Esto indica que el riesgo en esta área es mínimo.

2. Establecimiento de Objetivos (94% Confianza / 6% Riesgo):

- **Alta confianza:** Los objetivos están bien establecidos y las políticas de la organización alinean bien sus esfuerzos con estos objetivos.
- **Riesgo bajo:** La gestión de riesgos y el establecimiento de objetivos parece estar funcionando muy bien en esta área.

3. Identificación de Riesgos (92% Confianza / 8% Riesgo):

- **Alta confianza:** La organización tiene un proceso robusto para identificar riesgos, lo que indica que se están tomando medidas preventivas.
- **Riesgo bajo:** El riesgo en la identificación de estos es mínimo, lo que refleja controles sólidos.

4. Evaluación de Respuestas (96% Confianza / 4% Riesgo):

- **Muy alta confianza:** Las respuestas de la organización a los riesgos identificados son efectivas, con un proceso claro para gestionar los riesgos.

- **Riesgo extremadamente bajo:** Esto indica que la organización ha mitigado adecuadamente el riesgo en esta área.

5. Actividades y Supervisión (94% Confianza / 6% Riesgo):

- **Alta confianza:** Las actividades relacionadas con el control interno están bien gestionadas, con un alto grado de supervisión y seguimiento.
- **Riesgo bajo:** No hay indicios de riesgos importantes en esta área.

6. Información y Supervisión (92% Confianza / 8% Riesgo):

- **Alta confianza:** La organización tiene buenas prácticas de manejo de información y supervisión de las operaciones.
- **Riesgo bajo:** Aunque la confianza es alta, el riesgo de posibles fallos es algo mayor, pero sigue siendo bajo.

Conclusión:

Los resultados reflejan una organización con elevados niveles de confianza en la mayoría de las áreas analizadas. La mayoría de los componentes presentan un nivel de riesgo bajo, lo que evidencia una gestión efectiva de los controles internos.

2.2.3. Análisis de entrevistas

Los resultados obtenidos mediante la indagación de las preguntas planificadas para la entrevista son aplicados al personal que labora dentro de las oficinas de la distribuidora y están relacionados de manera intrínseca a la gestión de cobro. Es así como se demuestra la confiabilidad de la información y el recabar datos desde una perspectiva más adaptada.

Análisis del entrevistado: Gerente General

Según la perspectiva de la persona entrevistada, que en sí es encargado de la firma, brindando un punto de vista, nos revela que la distribuidora Discarnicos S.A. no tiene un manual de procesos y políticas de control interno de propiedad, dado a que se mantienen en operaciones según los procedimientos de quien les provee principalmente de los productos a vender. Entre sus respuestas se destacó sobre la gestión de cobro y como ha tenido que reaccionar ante ellos, interpreto el hecho de que siendo una empresa con un número de clientes muy alto es inevitable que no se tenga acontecimientos adversos y de prioridad en resolución.

También destacó puntos relacionados a los clientes de crédito, en donde se examina principalmente su información crediticia y su promedio de actividad en facturar con la empresa. Otro de los factores que llamo la atención es la rotación del personal que se relaciona con la gestión de cobro, este tuvo un grado de efecto los cuales fueron presenciados en el momento de transición de personal, esta situación es significativa para la toma de decisiones tanto para la efectividad de la rotación de cartera como para la operatividad de venta.

Análisis del entrevistado: Contador

El análisis del contador ante las preguntas realizadas dio a conocer su importancia con relación a la gestión de cobro; entre ellos destaca el manejo de la información de cada cuenta con respecto a sus compras, fechas de pago, tipo de cliente

valores adeudados entre otros, que son sistematizados con una herramienta de información SAP. Si bien es cierto para el correcto funcionamiento de una empresa, el departamento contable diariamente debe tener actualizado su sistema de información por el enlace que tiene con los dispositivos de los asesores comerciales y el reporte diario con el departamento de cobranza.

A su vez, uno de los procedimientos relacionados con la gestión de cobro es su actualización diaria con información comprobable, que es efectivizada mediante distintas formas de pago en efectivo, transferencias o cheques de varias instituciones financieras para dar de baja valores cancelados. Otro aspecto que se destaca son las medidas sugeridas al departamento de cobranza para casos de clientes con cartera vencida. En definitiva, sus actividades son realizadas de forma analítica, comprobable y vigente a la ley, esto mencionado por las provisiones de cuentas incobrables, información de los clientes con sus respectivos valores.

Análisis del entrevistado: Jefe de Cobranzas

Mediante los resultados obtenidos con la entrevista hacia la encargada del departamento de cobranzas se tomaron en cuenta puntos de relevancia, entre ellos fue su perspectiva con la cartera de clientes con cuentas vencidas, por ausencia de seguimientos de parte personal anterior ha revelado un examen completo de la realidad de la gestión de cobro. Se mencionó también, como se regula la documentación y las políticas de crédito que se otorgan a dichos clientes, siendo estas de carácter prioritario para la concesión de un crédito, en ellas destaca el respaldo de información crediticia y personal para no incurrir en situaciones incontinentes. También dio a conocer que la empresa otorga 7 días, posteriores a la emisión de una factura, máximo de crédito como política fundamental para tener una rotación de cartera más dinámica.

La verificación de los pagos forma parte de un proceso relevante en la gestión de cobro, ya que, mencionado por la entrevistada, se debe tener un control en los métodos de pago con su respectivo comprobante, en este caso su herramienta son los recibos de cobro. En cuestión, el departamento ha determinado llevar a cabo una

recuperación de cartera de manera progresiva con los clientes que hayan tenido diferentes situaciones económicas que afectan en cierto modo la efectividad del departamento, el cual su finalidad data de seguimiento constante.

Análisis del entrevistado: Soporte de cobranzas

Dentro de la entrevista se pudo obtener información que se centra en el apoyo efectivo que ha brindado el soporte de cobranzas, principalmente por la amplia cartera de clientes es necesario tener a personal que ayude a abarcar con parte de toda la información, y no solo con los clientes, también con los asesores comerciales actualizando y detallando algún requerimiento.

La entrevistada destacó que mantiene constante comunicación con los clientes, lo que emplea las llamadas telefónicas y notificaciones con los asesores comerciales, lo que demuestra el compromiso con la recuperación de cartera teniendo en cuenta su aporte con las revisiones, verificaciones en sus actividades como facturas de crédito. Mencionó también que la distribuidora no emplea ningún tipo de descuento por pagos anticipados o puntuales, ya que al momento de vender los productos a los clientes estos reciben descuentos.

2.2.4. Análisis de Estados Financieros

Tabla 14: Análisis de Estado de Situación Financiera 2022-2023

ESTADO FINANCIERA	DE CUENTA	SITUACIÓN	2022		2023		ANÁLISIS HORIZONTAL		
			VALOR (En USD\$)	ANÁLISIS VERTICAL	VALOR (En USD\$)	ANÁLISIS VERTICAL	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA	
1	ACTIVO		\$ 1.681.293,86	100,00%	\$ 1.814.641,40	100,00%	\$ 133.347,54	7,93%	
101	ACTIVO CORRIENTE		\$ 1.664.961,33	99,03%	\$ 1.800.147,72	99,20%	\$ 135.186,39	8,12%	
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO		\$ 183.852,01	10,94%	\$ 189.480,47	10,44%	\$ 5.628,46	3,06%	
1010101	CAJA		\$ 56.618,93	3,37%	\$ 56.953,20	3,14%	\$ 334,27	0,59%	
1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS		\$ 127.233,08	7,57%	\$ 132.527,27	7,30%	\$ 5.294,19	4,16%	
10102	ACTIVOS FINANCIEROS		\$ 1.219.044,27	72,51%	\$ 1.257.568,88	69,30%	\$ 38.524,61	3,16%	
1010205	DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS		\$ 1.216.734,06	72,37%	\$ 1.273.733,81	70,19%	\$ 56.999,75	4,68%	
101020502	DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES		\$ 1.216.734,06	72,37%	\$ 1.273.733,81	70,19%	\$ 56.999,75	4,68%	
10102050201	CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A CLIENTES		\$ 1.216.734,06	72,37%	\$ 1.273.733,81	70,19%	\$ 56.999,75	4,68%	
1010206	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS		\$ 47.910,91	2,85%	\$ 29.435,77	1,62%	\$ -18.475,14	-38,56%	

101020603	POR COBRAR A CLIENTES	\$ 32.816,13	1,95%	\$ 28.710,77	1,58%	\$ -4.105,36	-12,51%
101020604	OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	\$ 15.094,78	0,90%	\$ 725,00	0,04%	\$ -14.369,78	-95,20%
1010207	PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	\$ -45.600,70	-2,71%	\$ -45.600,70	-2,51%	\$ -	0,00%
10103	INVENTARIOS	\$ 262.065,05	15,59%	\$ 340.752,78	18,78%	\$ 78.687,73	30,03%
1010306	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS	\$ 262.437,18	15,61%	\$ 341.124,91	18,80%	\$ 78.687,73	29,98%
1010313	(-) PROVISIÓN POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN Y OTRAS PERDIDAS EN INVENTARIO	\$ -372,13	-0,02%	\$ -372,13	-0,02%	\$ -	0,00%
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	-	0,00%	\$ 12.345,59	0,68%	\$ 12.345,59	NO APLICA
1010502	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	-	0,00%	\$ 12.345,59	0,68%	\$ 12.345,59	NO APLICA
102	ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 16.332,53	0,97%	\$ 14.493,68	0,80%	\$ -1.838,85	-11,26%
10201	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ 16.332,53	0,97%	\$ 14.493,68	0,80%	\$ -1.838,85	-11,26%
1020106	MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 14.629,41	0,87%	\$ 14.629,41	0,81%	\$ -	0,00%
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 5.187,80	0,31%	\$ 3.718,00	0,20%	\$ -1.469,80	-28,33%
1020112	(-) DEP. ACUM. PROP., PLANTA Y EQUIPO	\$ -3.484,68	-0,21%	\$ -3.853,73	-0,21%	\$ -369,05	10,59%
2	PASIVO	\$ 882.878,65	52,51%	\$ 1.101.321,84	60,69%	\$ 218.443,19	24,74%

201	PASIVO CORRIENTE	\$ 882,878.65	52.51%	\$	1,101,321.84	60.69%	\$ 218,443.19	24.74%
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 1,307.92	0.08%	\$	1,050.52	0.06%	\$ -257.40	-19.68%
2010301	LOCALES	\$ 1,307.92	0.08%	\$	1,050.52	0.06%	\$ -257.40	-19.68%
201030102	PROVEEDORES	\$ 1,307.92	0.08%	\$	1,050.52	0.06%	\$ -257.40	-19.68%
20105	PROVISIONES	\$ 2,258.03	0.13%	\$	2,290.40	0.13%	\$ 32.37	1.43%
2010501	LOCALES	\$ 2,258.03	0.13%	\$	2,290.40	0.13%	\$ 32.37	1.43%
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	\$ 173,861.72	10.34%	\$	111,560.19	6.15%	\$ -62,301.53	-35.83%
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	\$ 42,507.77	2.53%	\$	36,000.00	1.98%	\$ -6,507.77	-15.31%
2010702	IMP. A LA RENTA POR PAGAR DEL EJER.	\$ 33,917.28	2.02%	\$	-	0.00%	\$ -33,917.28	-100.00%
2010703	CON EL IESS	\$ 19,409.09	1.15%	\$	18,076.88	1.00%	\$ -1,332.21	-6.86%
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	\$ 14,862.03	0.88%	\$	31,086.12	1.71%	\$ 16,224.09	109.16%
2010705	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 63,165.55	3.76%	\$	26,397.19	1.45%	\$ -36,768.36	-58.21%
20108	CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	\$ 705,450.98	41.96%	\$	986,420.73	54.36%	\$ 280,969.75	39.83%
2010801	LOCALES	\$ 705,450.98	41.96%	\$	986,420.73	54.36%	\$ 280,969.75	39.83%
201080103	PROVEEDORES	\$ 705,450.98	41.96%	\$	986,420.73	54.36%	\$ 280,969.75	39.83%
3	PATRIMONIO NETO	\$ 798,415.21	47.49%	\$	713,319.56	39.31%	\$ -85,095.65	-10.66%
30	PATRIMONIO NETO ATTRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	\$ 798,415.21	47.49%	\$	713,319.56	39.31%	\$ -85,095.65	-10.66%
301	CAPITAL	\$ 11,000.00	0.65%	\$	11,000.00	0.61%	\$	0.00%

30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$ 11.000,00	0,65%	\$ 11.000,00	0,61%	\$	-	0,00%
304	RESERVAS	\$ 11.783,70	0,70%	\$ 11.783,70	0,65%	\$	-	0,00%
30401	RESERVA LEGAL	\$ 11.783,70	0,70%	\$ 11.783,70	0,65%	\$	-	0,00%
306	RESULTADOS ACUMULADOS	\$ 513.747,93	30,56%	\$ 587.479,15	32,37%	\$	73.731,22	14,35%
30601	GANANCIAS ACUMULADAS	\$ 511.662,80	30,43%	\$ 585.394,02	32,26%	\$	73.731,22	14,41%
30603	RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	\$ 2.085,13	0,12%	\$ 2.085,13	0,11%	\$	-	0,00%
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 261.883,58	15,58%	\$ 103.056,71	5,68%	\$	-158.826,87	-60,65%
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	\$ 261.883,58	15,58%	\$ 103.056,71	5,68%	\$	-158.826,87	-60,65%

Nota. El análisis del Estado de Situación Financiera que antecede es por elaboración propia del autor. Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Interpretación del análisis horizontal

El análisis horizontal mide el cambio absoluto y relativo entre dos períodos (2022 y 2023) en términos de crecimiento o disminución.

Activo total (+7,93%)

El activo total creció en un 7,93% debido principalmente al incremento en el activo corriente (+8,12%), destacando el aumento de los inventarios (+30,03%) y los activos por impuestos corrientes, que no estaban presentes en 2022.

Pasivo total (+24,74%)

El pasivo muestra un incremento considerable, especialmente por el aumento en las cuentas por pagar relacionadas (+39,83%), que representan un mayor nivel de financiamiento externo o deudas con partes relacionadas. Esto indica una mayor dependencia de financiamiento a corto plazo.

Patrimonio neto (-10,66%)

La disminución en el patrimonio neto se debe principalmente a la caída en los resultados del ejercicio (-60,65%), reflejando una menor rentabilidad en 2023.

Resultados acumulados (+14,35%)

A pesar de la caída en los resultados del ejercicio, las ganancias acumuladas históricas muestran un crecimiento, evidenciando la capacidad de la empresa para generar beneficios sostenidos en años previos.

Interpretación del análisis vertical

El análisis vertical compara las cuentas individuales en relación con el total del activo (100%). Esto ayuda a entender la composición de los recursos y las obligaciones en cada año.

Activo corriente (99,03% en 2022 y 99,20% en 2023)

Representa la mayor parte del activo total, reflejando que la empresa tiene una estructura altamente líquida. Sin embargo, el incremento en inventarios (18,78% en

2023) indica una mayor inversión en productos almacenados, lo cual podría estar ligado a estrategias comerciales o acumulación de stock no vendido.

Efectivo y equivalentes (10,94% en 2022 y 10,44% en 2023)

Aunque se mantiene estable, su ligera disminución relativa sugiere que la empresa está destinando recursos hacia otros activos, como inventarios.

Pasivo corriente (52,51% en 2022 y 60,69% en 2023)

El incremento significativo en la proporción del pasivo corriente indica un mayor nivel de apalancamiento financiero, especialmente a través de cuentas por pagar a relacionadas. Esto podría ser una fuente de riesgo si no se gestiona adecuadamente.

Patrimonio neto (47,49% en 2022 y 39,31% en 2023)

La reducción en el peso del patrimonio dentro del total de la estructura financiera refleja una disminución en la solvencia de la empresa. Este cambio puede estar asociado con la reducción en las ganancias del ejercicio.

Resultados del ejercicio (15,58% en 2022 y 5,68% en 2023)

Una caída importante en los resultados del ejercicio como proporción del total del activo indica una disminución en la capacidad de generar beneficios en 2023, afectando la sostenibilidad financiera a largo plazo.

Conclusiones claves

Incremento en el apalancamiento: El crecimiento del pasivo corriente, en particular las cuentas por pagar relacionadas, aumenta la dependencia de financiamiento externo. Esto puede ser un riesgo si no se convierte en inversión productiva o en mejoras operativas.

Disminución en rentabilidad: La caída en los resultados del ejercicio sugiere la necesidad de revisar los costos operativos, la eficiencia en la gestión de inventarios o estrategias de mercado para recuperar niveles de ganancia.

Aumento en inventarios: Aunque positivo en términos de capacidad operativa, un incremento excesivo puede generar costos adicionales si no se traduce en ventas rápidas.

Tabla 15: Análisis de Estado de Resultado Integral 2022-2023

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		2022		2023		ANÁLISIS HORIZONTAL	
CÓDIGO	CUENTA	VALOR (En USD\$)	ANÁLISIS VERTICAL	VALOR (En USD\$)	ANÁLISIS VERTICAL	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
401	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ 14.233.877,65	100,00%	\$ 14.545.143,76	100,00%	\$ 311.266,11	2%
40101	VENTA DE BIENES	\$ 17.745.031,18	124,67%	\$ 17.907.128,38	123,11%	\$ 162.097,20	1%
40106	INTERESES	\$ -	0,00%	\$ 3.793,96	0,03%	\$ 3.793,96	NO APLICA
4010602	INTERESES Y RENDIMIENTOS FINANCIEROS	\$ -	0,00%	\$ 3.793,96	0,03%	\$ 3.793,96	NO APLICA
40112	(-) DESCUENTO EN VENTAS	\$ -3.511.153,53	-24,67%	\$ -3.365.778,58	-23,14%	\$ 145.374,95	-4%
402	GANANCIA BRUTA	\$ 14.233.877,65	100,00%	\$ 1.723.501,89	11,85%	\$ -12.510.375,76	-88%
403	OTROS INGRESOS	\$ 1.849,37	0,01%	\$ -	0,00%	\$ -1.849,37	-100%
40303	OTROS	\$ 1.849,37	0,01%	\$ -	0,00%	\$ -1.849,37	-100%
501	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	\$ 12.243.975,75	86,02%	\$ 12.821.641,87	88,15%	\$ 577.666,12	5%
50101	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	\$ 12.243.975,75	86,02%	\$ 12.821.641,87	88,15%	\$ 577.666,12	5%
5010101	(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	\$ 152.372,55	1,07%	\$ 262.437,18	1,80%	\$ 110.064,63	72%
5010102	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	\$ 12.354.040,38	86,79%	\$ 12.900.329,60	88,69%	\$ 546.289,22	4%
5010104	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	\$ -262.437,18	-1,84%	\$ -341.124,91	-2,35%	\$ -78.687,73	30%
502	GASTOS	\$ 1.570.647,58	11,03%	\$ 1.547.520,65	10,64%	\$ -23.126,93	-1%

50202	GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 1,566,891.21	11.01%	\$ 1,543,263.06	10.61%	\$ -23,628.15	-2%
5020201	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$ 672,208.85	4.72%	\$ 660,540.06	4.54%	\$ -11,668.79	-2%
5020202	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	\$ 121,568.35	0.85%	\$ 121,546.98	0.84%	\$ -21.37	0%
5020203	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$ 105,605.12	0.74%	\$ 109,823.92	0.76%	\$ 4,218.80	4%
5020205	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	\$ 6,253.00	0.04%	\$ 9,327.05	0.06%	\$ 3,074.05	49%
5020208	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 29,997.92	0.21%	\$ -	0.00%	\$ -29,997.92	-100%
5020209	ARRENDAMIENTO	\$ 90,048.00	0.63%	\$ 105,831.88	0.73%	\$ 15,783.88	18%
5020212	COMBUSTIBLES	\$ 22,106.84	0.16%	\$ 23,700.62	0.16%	\$ 1,593.78	7%
5020214	SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	\$ 17,440.09	0.12%	\$ 17,675.70	0.12%	\$ 235.61	1%
5020215	TRANSPORTE	\$ 298,540.65	2.10%	\$ 304,395.93	2.09%	\$ 5,855.28	2%
5020218	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	\$ 26,660.29	0.19%	\$ 28,836.00	0.20%	\$ 2,175.71	8%
5020220	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$ 40,004.79	0.28%	\$ 10,794.25	0.07%	\$ -29,210.54	-73%
5020221	DEPRECIACIONES	\$ 3,360.04	0.02%	\$ 3,038.85	0.02%	\$ -321.19	-10%
502022101	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 3,360.04	0.02%	\$ 3,038.85	0.02%	\$ -321.19	-10%
5020228	SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 24,150.38	0.17%	\$ 17,806.82	0.12%	\$ -6,343.56	-26%
5020229	OTROS GASTOS	\$ 108,946.89	0.77%	\$ 129,945.00	0.89%	\$ 20,998.11	19%
50203	GASTOS FINANCIEROS	\$ 3,756.37	0.03%	\$ 4,257.59	0.03%	\$ 501.22	13%

5020301	INTERESES	\$	1.823,77	0,01%	\$	1.157,30	0,01%	\$	-666,47	-37%
502030104	OTROS INTERESES	\$	1.823,77	0,01%	\$	1.157,30	0,01%	\$	-666,47	-37%
5020302	COMISIONES	\$	740,29	0,01%	\$	3.100,29	0,02%	\$	2.360,00	319%
502030201	COMISIONES PAGADAS POR INTERMEDIACION DE VALORES:	\$	740,29	0,01%	\$	3.100,29	0,02%	\$	2.360,00	319%
50203020104	POR COMISION EN OPERACIONES	\$	740,29	0,01%	\$	3.100,29	0,02%	\$	2.360,00	319%
5020305	GASTOS POR SERVICIOS DE ASESORIA Y ESTRUCTURACION	\$	1.192,31	0,01%	\$	-	0,00%	\$	-1.192,31	-100%
502030504	OTROS	\$	1.192,31	0,01%	\$	-	0,00%	\$	-1.192,31	-100%
600	GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	\$	421.103,69	2,96%	\$	175.981,24	1,21%	\$	-245.122,45	-58%
601	15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$	63.165,55	0,44%	\$	26.397,19	0,18%	\$	-36.768,36	-58%
602	GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	\$	357.938,14	2,51%	\$	149.584,05	1,03%	\$	-208.354,09	-58%
603	IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	\$	96.054,56	0,67%	\$	46.527,34	0,32%	\$	-49.527,22	-52%
604	GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	\$	261.883,58	1,84%	\$	103.056,71	0,71%	\$	-158.826,87	-61%
607	GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	\$	261.883,58	1,84%	\$	103.056,71	0,71%	\$	-158.826,87	-61%

Nota. El análisis del Estado de Situación Financiera que antecede es por elaboración propia del autor. Fuente: Superintendencia de Compañías Valores y Seguros

Interpretación del análisis Horizontal

Ingresos de actividades ordinarias:

Incrementaron en \$311,266.11, lo que representa una variación relativa del 2%. Este crecimiento es moderado y sugiere estabilidad en las ventas globales.

Venta de bienes:

Un leve aumento del 1% (\$162,097.20), mostrando una ligera mejora en las ventas directas de productos.

(-) Descuento en ventas:

Reducción del 4% (\$145,374.95), lo que indica una disminución en los descuentos aplicados, posiblemente por una política de menores promociones o incentivos.

Ganancia bruta:

Disminuyó significativamente en un 88% (\$-12,510,375.76), lo cual puede deberse a un aumento en los costos de ventas o una disminución en otros ingresos asociados.

Otros ingresos:

Eliminaron por completo en 2023 (\$-1,849.37), reflejando que ya no se obtuvieron ingresos adicionales extraordinarios.

Costo de ventas y producción:

Incrementaron en \$577,666.12 (5%), señalando mayores costos en la adquisición de materias primas o producción.

Gastos:

Reducción leve del 1% (\$-23,126.93), indicando un ligero control en los gastos generales.

Ganancia (pérdida) antes de impuestos:

Reducción significativa del 58% (\$-208,354.09), lo que refleja un impacto adverso en la rentabilidad.

Interpretación del análisis Vertical

Ingresos de actividades ordinarias:

Se mantuvieron constantes como el 100% del total de ingresos, sin VARIACIONES porcentuales.

(-) Descuento en ventas:

Pasó de representar el -24.67% al -23.14% del total, lo que indica una disminución en la proporción de descuentos.

Ganancia bruta:

Disminuyó drásticamente de representar el 100% al 11.85% de los ingresos, sugiriendo un margen de rentabilidad mucho menor.

Costo de ventas y producción:

Aumentó ligeramente de 86.02% al 88.15%, indicando un mayor peso de los costos sobre los ingresos totales.

Gastos administrativos:

Se redujeron como porcentaje de los ingresos, de 11.01% a 10.61%, mostrando una mejora en eficiencia administrativa.

Ganancia neta:

Disminuyó de 1.84% a 0.71%, evidenciando una menor capacidad para generar beneficios netos en 2023.

Conclusión clave:

El análisis horizontal y vertical muestra que la empresa experimentó un leve aumento en ingresos, pero los costos asociados y la disminución de otros ingresos impactaron negativamente la rentabilidad. Las decisiones relacionadas con el control de costos y la generación de ingresos adicionales serán clave para mejorar la situación financiera futura.

2.2.5. Análisis de Indicadores Financieros

Tabla 15: Análisis de Indicadores Financieros

Indicadores	Fórmula	2022	2023	Variación Absoluta	Variación Relativa	Nivel de endeudamiento
Liquidez corriente	$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,88	1,63	-0,25	-13,29%	2022: Media, 2023: Media.
Prueba ácida	$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente Disponible} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,60	1,33	-0,27	-16,88%	2022: Alta 2023: Media
Liquidez	$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	703.787,61	1.101.302,50	397.514,89	56,48%	2022: Medio 2023: Alto
Rotación de cuentas por cobrar	$\text{Rotación de Ctas x Cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales a Crédito}}{\text{Promedio de cuentas por Cobrar}}$	5,28	5,45	0,17	3,22%	2022: Media, 2023: Media.
Plazo promedio de cobranza	$\text{Plazo Prom. de Cobranza} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$	68,18 días	66,06 días	-2,12 días	-3,10%	2022: Media, 2023: Media
Gestión	$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	8,47	8,02	-0,45	-5,31%	2022: Moderada 2023: Moderada
Solvencia	$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	1,1	1,54	0,44	40%	2022: Media, 2023: Media.
Margen de utilidad neta	$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	18,75%	16,64%	-2,11%	-11,26%	2022: Medio 2023: Medio
Rendimiento de activo total (ROA)	$\text{Rendimiento de Activo Total (ROA)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	15,59%	5,68%	-9,91%	-63,53%	2022: Alto 2023: Medio
Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)	$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	32,81%	14,44%	-18,37%	-55,94%	2022: Alto 2023: Bajo

Nota: Análisis de Indicadores Financieros de los años 2022-2023, con su respectiva variación absoluta / relativa y nivel de endeudamiento.

2.2.6. Escalas

	Indicadores	Referencia
Liquidez	Liquidez corriente	Alta: Mayor a 2.0 (indica excelente capacidad de pago a corto plazo). Media: Entre 1.5 y 2.0 (capacidad adecuada). Baja: Menor a 1.5 (riesgo en la capacidad de cubrir obligaciones).
	Prueba acida	Alta: Mayor a 1.5 (capacidad fuerte para cubrir deudas sin inventarios). Media: Entre 1.0 y 1.5 (capacidad aceptable). Baja: Menor a 1.0 (alto riesgo financiero).
	Capital de trabajo	Alto: Mayor a \$1,000,000 (sólida posición financiera). Medio: Entre \$500,000 y \$1,000,000 (capacidad moderada de operación). Bajo: Menor a \$500,000 (riesgo de insuficiencia de fondos).
Gestión	Rotación de cuentas por cobrar	Alta: Mayor a 6.0 (excelente recuperación de créditos). Media: Entre 4.0 y 6.0 (eficiencia aceptable). Baja: Menor a 4.0 (lentitud en la cobranza).
	Plazo promedio de cobranza	Eficiente (Alta): Menor a 60 días. Los clientes pagan rápidamente, lo que favorece la liquidez. Moderada (Media): Entre 60 y 90 días. Cobranza aceptable, aunque podría mejorar. Ineficiente (Baja): Mayor a 90 días. Lentitud en los pagos, lo que podría comprometer el flujo de caja.
	Rotación de activos totales	Alta eficiencia: Mayor a 9.0. Los activos generan ingresos de forma excepcional. Moderada eficiencia: Entre 6.0 y 9.0. Gestión razonable de los activos. Baja eficiencia: Menor a 6.0. Activos subutilizados o problemas en la conversión a ventas.
Solvencia	Apalancamiento	Alta: Mayor a 2.0 (empresa altamente endeudada). Media: Entre 1.0 y 2.0 (uso moderado de deuda). Baja: Menor a 1.0 (dependencia de capital propio).
	Margen de utilidad neta	Alto: Mayor a 20% (altamente rentable). Medio: Entre 15% y 20% (rentabilidad aceptable). Bajo: Menor a 15% (posible necesidad de ajustes operativos).
Rentabilidad	Rendimiento de activo total (ROA)	Alto: Mayor a 10% (buen uso de activos para generar utilidad). Medio: Entre 5% y 10% (rentabilidad adecuada). Bajo: Menor a 5% (activos infrautilizados).
	Margen bruto de rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)	Alto: Mayor a 25% (excelente retorno sobre inversión). Medio: Entre 15% y 25% (rendimiento razonable). Bajo: Menor a 15% (baja rentabilidad del capital).

Nota: Escalas de los indicadores financieros con sus referencias para definir el nivel de endeudamiento.

Análisis de resultados

1. Liquidez

- **Liquidez corriente:** Este indicador mide la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes.
 - En 2022, la liquidez era de 1.88, lo que indica que, por cada dólar de pasivo corriente, la empresa tenía 1.88 dólares en activos corrientes. En 2023, la liquidez bajó a 1.63, lo que sugiere una ligera reducción en la capacidad de cubrir sus pasivos a corto plazo.
 - **Variación Absoluta:** -0.25, lo que representa una disminución en la capacidad de pago.
 - **Variación Relativa:** -13.29%, una caída significativa, lo que podría ser una señal de que la empresa tiene menos activos líquidos para enfrentar sus pasivos a corto plazo.

La liquidez corriente muestra una ligera disminución, pero se mantiene en un nivel aceptable, lo que significa que la empresa sigue teniendo una capacidad adecuada para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, la caída del 13.29% refleja una disminución en la eficiencia para gestionar los activos corrientes frente a los pasivos.

- **Prueba ácida:** Este indicador es más conservador, ya que excluye los inventarios, y mide la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos corrientes con sus activos líquidos.
 - En 2022, el valor era 1.60, y en 2023 bajó a 1.33, lo que también indica una disminución en la capacidad de la empresa para enfrentar sus obligaciones sin depender de los inventarios.
 - **Variación Absoluta:** -0.27, una disminución en la relación.
 - **Variación Relativa:** -16.88%, lo que muestra una caída más pronunciada en la solvencia inmediata de la empresa.

En 2022, la empresa tenía una fuerte capacidad para cubrir sus deudas a corto plazo sin depender de inventarios. Sin embargo, en 2023, la capacidad de cubrir pasivos sin inventarios disminuyó, lo que podría implicar un aumento en el riesgo de liquidez.

- **Capital de trabajo:** Este indicador refleja la diferencia entre los activos y los pasivos corrientes, es decir, el capital disponible para operar.
 - En 2022, el capital de trabajo era \$703,787.61 y en 2023 subió a \$1,101,302.50, lo que indica un aumento significativo en la capacidad de la empresa para financiar sus operaciones diarias.
 - **Variación Absoluta:** \$397,514.89, lo que representa un aumento considerable en el capital disponible.
 - **Variación Relativa:** 56.58%, lo que es una mejora significativa en la solvencia a corto plazo de la empresa.

El capital de trabajo ha aumentado significativamente, lo que indica una mejora en la capacidad de la empresa para cubrir sus necesidades operativas y una posición financiera más sólida. Este aumento sugiere una mayor disponibilidad de recursos a corto plazo.

2.2.7. Gestión

- **Rotación de cuentas por cobrar:** Este indicador mide cuántas veces la empresa cobra sus cuentas por cobrar durante el año. En 2022, la rotación fue de 5.28, y en 2023 aumentó a 5.45.
 - **Variación Absoluta:** 0.17, lo que muestra una ligera mejora en la eficiencia de la empresa para cobrar sus cuentas.
 - **Variación Relativa:** 3.22%, una mejora modesta en el proceso de cobranza.

La rotación de cuentas por cobrar muestra una ligera mejora en 2023, pero sigue estando en un rango moderado. La empresa está gestionando sus cuentas por cobrar de manera razonable, pero aún no alcanza niveles eficientes.

Plazo promedio de cobranza: Este indicador muestra el número de días que, en promedio, tarda la empresa en cobrar sus cuentas por cobrar.

- En 2022, el plazo promedio era de 68.18 días y en 2023 se redujo a 66.06 días, lo que indica que la empresa mejora en la eficiencia de cobro.
- **Variación Absoluta:** -2.12 días, lo que representa una mejora en la rapidez de cobranza.
- **Variación Relativa:** -3.10%, una mejora moderada en el tiempo de cobro.

El plazo de cobranza mejoró ligeramente en 2023, lo que indica que la empresa está mejorando en la gestión de cobros. Aunque no es eficiente, la disminución de días es una señal positiva en cuanto a la mejora en la liquidez.

- **Rotación de activos totales:** Este indicador muestra la eficiencia de la empresa para generar ventas con los activos totales.
 - En 2022, la rotación de activos totales fue de 8.47, y en 2023 bajó a 8.02, lo que indica que la empresa se volvió menos eficiente en el uso de sus activos.
 - **Variación Absoluta:** -0.45, una disminución en la eficiencia.
 - **Variación Relativa:** -5.31%, lo que indica una caída en la productividad de los activos.

La rotación de activos muestra una leve disminución, lo que sugiere que la empresa está utilizando sus activos de manera menos eficiente para generar ingresos en 2023. A pesar de ello, sigue estando en un nivel moderado, lo que significa que la gestión de activos es razonable.

2.2.8 Solvencia

- **Apalancamiento:** Este indicador mide el nivel de deuda de la empresa en relación con su patrimonio. En 2022, el apalancamiento era de 1.1, lo que indica que, por cada dólar de patrimonio, la empresa tenía 1.1 dólares de deuda. En 2023, este indicador subió a 1.54, lo que indica un aumento en el nivel de endeudamiento.
 - **Variación Absoluta:** 0.44, lo que representa un aumento en la deuda con relación al patrimonio.
 - **Variación Relativa:** 40%, un aumento significativo en el apalancamiento, lo que podría ser una señal de mayor riesgo financiero debido a un mayor nivel de endeudamiento.

El apalancamiento aumentó en 2023, lo que indica que la empresa ha incrementado su dependencia de la deuda para financiar sus operaciones. Aunque el nivel de apalancamiento sigue siendo moderado, el aumento del 40% podría representar un mayor riesgo financiero si no se gestiona adecuadamente.

2.2.9 Rentabilidad

- **Margen de utilidad neta:** Este indicador mide qué porcentaje de las ventas se convierte en utilidad neta. En 2022, el margen fue de 18.75%, y en 2023 bajó a 16.64%, lo que indica una disminución en la rentabilidad.
 - **Variación Absoluta:** -2.11%, lo que refleja una caída en la rentabilidad.
 - **Variación Relativa:** -11.26%, una caída considerable en la capacidad de generar beneficios netos a partir de las ventas.

El margen de utilidad neta disminuyó ligeramente en 2023, lo que refleja una ligera pérdida de eficiencia en la generación de utilidades. Aunque sigue en un nivel aceptable, es importante monitorear este indicador para asegurarse de que no continúe cayendo.

- **Rendimiento sobre el activo total (ROA):** Este indicador mide la rentabilidad de la empresa en relación con sus activos totales. En 2022, el ROA fue de 15.59%, y en 2023 cayó a 5.68%, lo que refleja una disminución significativa en la rentabilidad de los activos.
 - **Variación Absoluta:** -9.91%, una disminución considerable en la eficiencia para generar utilidades con los activos.
 - **Variación Relativa:** -63.53%, lo que indica una caída significativa en la rentabilidad de los activos.

El ROA experimentó una caída significativa, pasando de un nivel alto en 2022 a medio en 2023. Esto sugiere que la empresa ha tenido un menor rendimiento de sus activos, lo que podría ser consecuencia de una menor generación de utilidades o un aumento en los activos no productivos.

- **Rendimiento sobre el patrimonio (ROE):** Este indicador mide la rentabilidad para los accionistas. En 2022, el ROE fue de 32.81%, y en 2023 bajó a 14.44%, lo que indica una disminución en la rentabilidad para los accionistas.
 - **Variación Absoluta:** -18.37%, una disminución considerable en la rentabilidad para los propietarios de la empresa.
 - **Variación Relativa:** -55.94%, lo que muestra una caída dramática en la rentabilidad del capital invertido.

El ROE disminuyó drásticamente, pasando de un nivel alto a bajo. Este descenso indica que la rentabilidad generada para los accionistas se redujo considerablemente, lo que podría reflejar una disminución de las utilidades netas o una mayor base de capital que no está generando suficiente retorno.

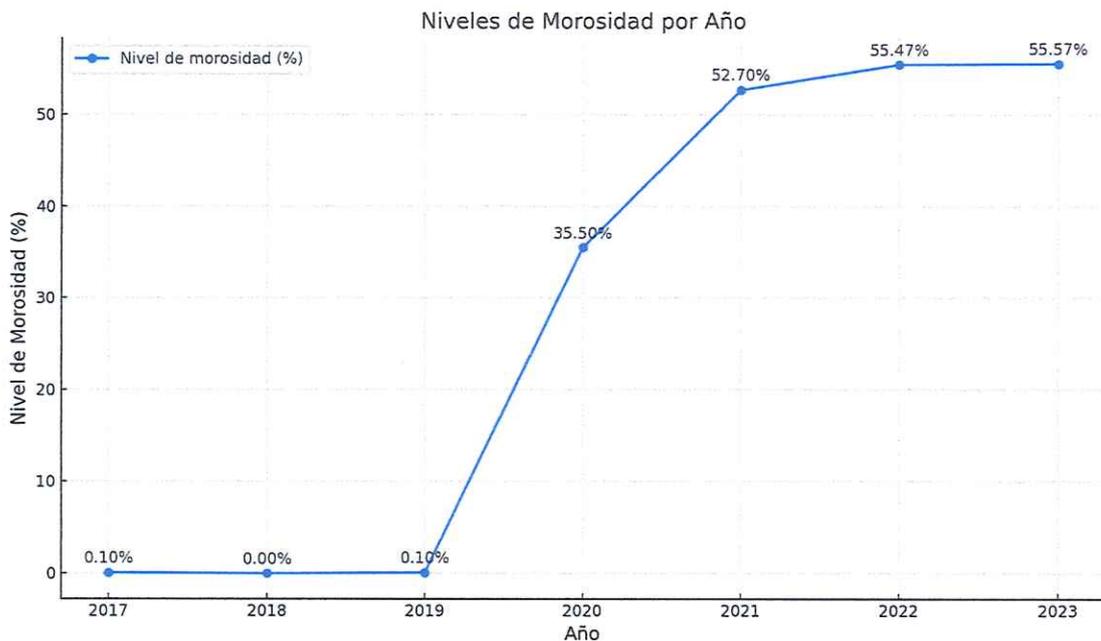
2.2.10 Niveles de morosidad

Tabla 16: Niveles de Morosidad

Año	Nivel de Morosidad	Fórmula de cálculo
2017	0,10%	$\text{Morosidad} = \frac{\text{Total del Importe de moneda}}{\text{Valor promedio de ventas anual}} * 100$
2018	0%	
2019	0,10%	
2020	35,5%	
2021	52,7%	
2022	55,47	
2023	55,57	

Nota: Cálculo del nivel de morosidad desde el año 2017 al 2023.

Figura 2: Niveles de Morosidad



Nota: gráfico que muestra los niveles de morosidad de la empresa por años.

Análisis e interpretación de resultados

El gráfico refleja una tendencia significativa en el nivel de morosidad entre los años 2017 y 2023. A continuación, se analizan los puntos clave:

1. Estabilidad inicial (2017-2019):

Durante los tres primeros años (2017-2019), los niveles de morosidad se mantuvieron bajos, oscilando entre el 0% y el 0.10%. Esto sugiere que durante este periodo existieron medidas eficientes en la gestión de cobranzas o que las condiciones económicas favorecieron el cumplimiento de pagos por parte de los clientes.

2. Incremento abrupto (2020-2021):

A partir de 2020, se observa un aumento drástico del nivel de morosidad, alcanzando el 35.5% en 2020 y disparándose al 52.7% en 2021. Este incremento puede estar asociado con la crisis económica generada por la pandemia de COVID-19, la cual afectó los ingresos de las personas y las empresas, incrementando el incumplimiento de pagos. Además, la falta de estrategias adaptadas a estas circunstancias podría haber exacerbado la situación.

3. Estancamiento en niveles elevados (2022-2023):

En los años 2022 y 2023, los niveles de morosidad permanecieron elevados, con valores cercanos al 55.5%. Este comportamiento sugiere que, a pesar de la recuperación económica paulatina en algunos sectores, no se implementaron estrategias efectivas para reducir significativamente la morosidad. Factores como la acumulación de deudas, el cambio en los patrones de consumo o la inestabilidad económica podrían haber influido.

4. Conclusión general:

El análisis muestra que la organización enfrentó un cambio significativo en su cartera crediticia a partir de 2020. La falta de medidas correctivas adecuadas y la persistencia de factores externos contribuyeron a consolidar una tendencia preocupante en los últimos años. Es fundamental evaluar las políticas de crédito, las estrategias de cobro y las condiciones macroeconómicas para mitigar riesgos futuros.

TRIANGULACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Tras analizar los aspectos positivos y negativos derivados de los cuestionarios de control interno, las respuestas de las entrevistas y el análisis de los indicadores financieros, se deduce que la empresa ha mostrado esfuerzos significativos para mejorar su gestión financiera, pero también enfrenta varios desafíos que requieren atención inmediata.

Entre los aspectos positivos destaca la mejora en la gestión de cobranzas: la rotación de cuentas por cobrar aumentó y el plazo promedio de cobranza disminuyó, lo que refleja una mayor eficiencia en los procesos de recuperación de cuentas. Este esfuerzo se complementa con una notable mejora en el capital de trabajo, que creció considerablemente, lo que indica una mayor capacidad para financiar las operaciones diarias sin recurrir a endeudamientos adicionales.

Además, el compromiso con el control interno es evidente, ya que la empresa ha invertido en la optimización de sus procedimientos financieros, como se refleja tanto en los cuestionarios como en las entrevistas. Estas mejoras están respaldadas por la voluntad de la empresa de seguir fortaleciendo sus recursos humanos a través de la capacitación continua, lo que, a largo plazo, puede contribuir a la sostenibilidad financiera.

Sin embargo, los aspectos negativos también son significativos y reflejan áreas de riesgo que podrían comprometer la estabilidad financiera de la empresa si no se abordan de manera urgente. En primer lugar, la morosidad sigue siendo un problema grave, con niveles elevados durante los últimos años, a pesar de los esfuerzos para mejorar la cobranza. La alta morosidad está directamente relacionada con la ineficiencia de las políticas de crédito y la falta de adaptación a las condiciones económicas cambiantes, especialmente durante y después de la pandemia. En este sentido, los cuestionarios de control interno y las entrevistas reflejan que la empresa no ha ajustado de manera adecuada su estrategia de crédito, lo que permite que persista el incumplimiento de pago entre los clientes.

Otro resultado importante es el aumento del apalancamiento, que pasó de 1.1 en 2022 a 1.54 en 2023, lo que refleja un mayor nivel de endeudamiento en relación con el patrimonio. Este aumento podría generar un riesgo de liquidez en el futuro, ya que la empresa dependerá más de fuentes externas de financiamiento, lo cual, si no se controla adecuadamente, podría afectar su solvencia. Las entrevistas revelaron que la falta de planificación estratégica en cuanto a la estructura de capital y el control del riesgo financiero está contribuyendo a esta situación.

Además, la rentabilidad ha mostrado una disminución alarmante, con una caída significativa en el ROA y ROE, lo que indica que la empresa está perdiendo eficiencia en el uso de sus activos y en la generación de beneficios para sus accionistas. Este problema es resultado de un aumento en los costos operativos sin una mejora proporcional en los ingresos, lo cual se puede asociar con una falta de optimización de los recursos, como se mencionó en los cuestionarios y entrevistas.

El análisis también señaló la baja productividad de los activos, lo que sugiere que la empresa no está utilizando de manera eficiente sus recursos, afectando su capacidad para generar ventas. Esto está relacionado con la acumulación de inventarios no rentables y activos que no contribuyen directamente al proceso productivo. Las entrevistas indicaron que, a pesar de los esfuerzos por optimizar los activos, la empresa aún no ha implementado un enfoque integral para mejorar esta área.

CAPITULO III

3. PROPUESTA

3.1 Título de la propuesta

Estrategias de control de las cuentas por cobrar para mejorar la rentabilidad de la Distribuidora Discarnicos S.A.

3.1. Objetivos de la propuesta

3.1.1. Objetivo General

Establecer estrategias de control de las cuentas por cobrar para mejorar la rentabilidad de la Distribuidora Discarnicos S.A.

3.1.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de las cuentas por cobrar en la Distribuidora Discarnicos S.A. para identificar los principales problemas y deficiencias en el control interno.
- Presentar las estrategias de control de cuentas por cobrar que optimicen la gestión de cobros y contribuyan a mejorar la rentabilidad de la empresa.
- Establecer las políticas de control interno necesarias para garantizar la eficiencia en la gestión de las cuentas por cobrar y minimizar el riesgo de morosidad.

3.2. Justificación

La propuesta de establecer estrategias de control de cuentas por cobrar en la Distribuidora Discarnicos S.A. se justifica en función de los resultados obtenidos del análisis de los indicadores financieros de los años 2022 y 2023, los cuales muestran áreas críticas que deben ser atendidas para mejorar la rentabilidad y la salud financiera de la empresa.

En primer lugar, la disminución de la liquidez observada en los indicadores, con una caída del 13,29% en la liquidez corriente y del 16,88% en la prueba ácida, indica que la empresa tiene una menor capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Esta reducción en la liquidez refleja una dependencia mayor de activos no líquidos, como los inventarios, lo que puede dificultar el pago oportuno de las deudas y limitar la capacidad operativa. El control eficiente de las cuentas por cobrar puede mejorar esta situación, ya que la empresa podría disponer de efectivo con mayor rapidez y reducir la presión sobre su flujo de caja.

Además, aunque se observó una leve mejora en la rotación de cuentas por cobrar (aumento del 3,22%), el plazo promedio de cobranza sigue siendo considerable, con una disminución modesta de 2,12 días. Un plazo de cobranza de más de 66 días sigue siendo un indicio de que la empresa tarda demasiado tiempo en recuperar sus créditos, lo que impacta negativamente en su flujo de efectivo. Un control más riguroso y estratégico de las cuentas por cobrar permitiría reducir este plazo, lo que mejoraría la liquidez y la capacidad de la empresa para reinvertir en sus operaciones.

Por otro lado, los márgenes de rentabilidad muestran una tendencia preocupante. El margen de utilidad neta ha caído un 11,26%, y el rendimiento sobre los activos (ROA) ha disminuido en un 63,53%. Este descenso en la rentabilidad sugiere que la empresa no está utilizando sus recursos de manera óptima, lo cual es un indicio de que los procesos de gestión, incluida la cobranza, no están siendo lo suficientemente eficientes. Si la empresa logra mejorar la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar, esto podría traducirse en un aumento de la rentabilidad, al reducir los costos financieros asociados a la morosidad y al uso de deuda para financiar las operaciones.

Por último, el aumento del apalancamiento en un 40% también resalta la necesidad de mejorar la gestión de las cuentas por cobrar. El incremento en el apalancamiento indica que la empresa ha tenido que recurrir más a la deuda para financiar sus operaciones, lo que podría poner en riesgo su estabilidad financiera si no se toman medidas correctivas. Implementar políticas de control interno más estrictas

sobre las cuentas por cobrar reduciría la necesidad de financiamiento externo, disminuyendo el riesgo financiero.

Estos resultados obtenidos del análisis financiero evidencian la urgencia de establecer estrategias de control más eficaces sobre las cuentas por cobrar. Estas estrategias no solo mejorarían la liquidez y reducirían el tiempo de cobranza, sino que también contribuirían a optimizar la rentabilidad de la empresa, reduciendo los costos financieros y mejorando la eficiencia en el uso de los recursos. Este enfoque no solo fortalecerá la posición financiera de la empresa, sino que también garantizará un crecimiento más sostenido y menos dependiente de la deuda externa.

3.3. Factibilidad

3.3.1. Factibilidad Técnica

La implementación de estrategias de control de cuentas por cobrar es técnicamente viable, ya que la empresa cuenta con un sistema contable y financiero que puede ser ajustado para integrar herramientas específicas de monitoreo y seguimiento de cuentas por cobrar. Además, existen soluciones tecnológicas accesibles, como software especializado en gestión financiera, que permitirían automatizar procesos clave como el registro, análisis y recordatorios de cobro. El personal actual puede ser capacitado para manejar estas herramientas, garantizando una transición fluida hacia una gestión más eficiente de las cuentas por cobrar.

3.3.2. Factibilidad Operativa

Desde una perspectiva operativa, la propuesta es factible porque la empresa ya cuenta con un equipo administrativo y financiero capaz de implementar las estrategias propuestas. El diagnóstico inicial reveló las áreas específicas que requieren atención, y la presentación de políticas y estrategias se integrará a los procesos actuales sin necesidad de reestructuraciones drásticas. Las actividades operativas se beneficiarán directamente de una mejora en el flujo de efectivo, lo que permitirá a la empresa cumplir con sus obligaciones a tiempo y fortalecer su capacidad operativa.

3.3.3. Factibilidad Económica

Esta propuesta se considera factible desde el punto de vista económico porque no se requerirá ningún gasto adicional para aplicarla en la empresa. Las estrategias propuestas se basan en optimizar los recursos ya existentes, como el sistema contable y financiero actual, y en aprovechar el personal administrativo con el que cuenta la empresa. Las capacitaciones necesarias pueden ser impartidas internamente, y los ajustes operativos no implicarán inversiones significativas. Además, la implementación de estas estrategias permitirá mejorar la gestión de cuentas por cobrar, lo que se traducirá en una mayor liquidez y rentabilidad sin necesidad de incurrir en costos adicionales.

3.3.4. Beneficiarios

Los beneficiarios del proyecto son: empleados, directivos, clientes, proveedores y socios comerciales. Este proyecto está diseñado para generar un impacto positivo en cada uno de los involucrados, proporcionando mejoras en los procesos, condiciones laborales, calidad de los productos y servicios ofrecidos. Además, la comunidad local también podrá verse favorecida debido a las posibles oportunidades de empleo y desarrollo económico generadas por el crecimiento de la empresa. En conjunto, todos quienes forman parte de Discarnicos S.A. disfrutarán de los beneficios derivados del éxito y la expansión del proyecto.

3.4. Desarrollo de la propuesta

A continuación, se detallan los indicadores financieros con su respectiva fórmula de aplicabilidad, adicional se establecieron estrategias y políticas de control por cada indicador financiero, tal como se muestra en la tabla 17.

Tabla 17: Estrategias y Políticas de Control de los Indicadores Financieros

Indicador	Fórmula	Estrategias	Políticas de control
Liquidez corriente	$Liquidez = \frac{AC}{PC}$	<p>-Se debe dar prioridad a las cuentas con mayor antigüedad, especialmente aquellas que superan los 60 días, para incrementar los flujos de efectivo. Utilizando el sistema contable, se puede segmentar y automatizar la gestión de estas cuentas.</p> <p>-Negociar con proveedores para extender los plazos de pago sin afectar la relación comercial, ajustando el pago de pasivos corrientes según el flujo de efectivo proyectado en los reportes contables.</p>	<p>-Implementar alertas mensuales que avisen cuando el índice de liquidez corriente caiga por debajo de 1.5, lo que indicaría un posible riesgo de iliquidez.</p> <p>-Establecer límites de pagos diarios para no sobrepasar la capacidad de liquidez disponible, ajustado automáticamente en el sistema contable.</p>
Prueba ácida	$PrA = \frac{ACD - Inv}{PC}$	<p>-Utilizar reportes de inventarios en el sistema contable para identificar y liquidar productos con baja demanda o desactualizados, aumentando así los activos líquidos disponibles.</p> <p>-Aplicar descuentos por pronto pago a clientes estratégicos, para agilizar la recuperación de efectivo y reducir la dependencia de inventarios.</p>	<p>-Implementar una política que restrinja la acumulación excesiva de inventarios, con revisiones automáticas mensuales en el sistema SAP.</p> <p>-Configurar reportes automáticos que muestren la relación exacta entre activos líquidos e inventarios, para asegurar que los activos disponibles sean suficientes para cubrir los pasivos.</p>
Capital de trabajo	$CT = AC - PC$	<p>-Utilizar el sistema contable para ajustar los plazos de pago a proveedores y cobrar más rápidamente las cuentas por cobrar, de modo que se incremente el flujo de</p>	<p>-Establecer un límite de capital de trabajo mínimo que garantice que la empresa pueda cubrir sus necesidades operativas sin recurrir a fuentes externas de financiamiento.</p> <p>-Configurar alertas que indiquen cuando el capital de trabajo proyectado varíe más del 10% en relación con</p>

	capital de trabajo sin necesidad de endeudamiento adicional.	los objetivos trimestrales, permitiendo ajustes oportunos.
-Evaluar reinvertir parte de las utilidades en proyectos que generen más ingresos, asegurando que estos se canalicen hacia áreas de alto rendimiento financiero.		
-Utilizar el sistema contable para enviar recordatorios automáticos a clientes antes y después de la fecha de vencimiento de las facturas, para agilizar los cobros.	Rotación de cuentas por cobrar	$RCC = \frac{VAC}{PCC}$
-Establecer un control automatizado que clasifique las cuentas por cobrar según su antigüedad y permita tomar acciones correctivas (llamadas, envío de cartas, etc.) cuando se superen los plazos establecidos.		
-Integrar en el sistema contable una política que restrinja la aprobación de créditos a clientes con morosidad recurrente, basándose en datos históricos.		
-Negociar términos de crédito más estrictos con clientes de alto riesgo, ajustando el crédito en función de su historial de pagos.	Plazo promedio de cobranza	$PPC = \frac{360 \text{ días}}{RCC}$
-Evaluar los términos de crédito con clientes estratégicos y reducir los plazos de pago en contratos futuros, alineando las políticas con los plazos promedio de cobranza establecidos.		
-Ampliar las opciones de pago, como pagos electrónicos o pagos fraccionados, para facilitar el cobro y reducir el tiempo de espera.		
-Utilizar el sistema contable para identificar activos que no están generando rentabilidad y decidir si se deben liquidar o reubicar.	Rotación de activos totales	$RAT = \frac{Ventas}{AT}$
-Implementar una estrategia de mantenimiento preventivo para los activos que aún están en operación.		
-Establecer un proceso contable para analizar trimestralmente la rentabilidad de cada activo en relación con las ventas generadas.		
-Implementar un proceso en el sistema para justificar cualquier compra de activos, asegurando que sea rentable a largo plazo.		

Solvencia	Apalancamiento	<p>maximizando su rendimiento y reduciendo el costo de inactividad.</p> <p>-Negociar con instituciones financieras para extender plazos de pago o reducir tasas de interés, optimizando los compromisos financieros registrados en el sistema contable.</p> <p>-Priorizar la reinversión de utilidades en actividades estratégicas que generen ingresos sostenibles, disminuyendo la dependencia de financiamiento externo.</p>	<p>reduciendo el costo de inactividad.</p> <p>-Configurar en el sistema contable alertas automáticas que se activen cuando el índice de apalancamiento supere 1.5, indicando una alta dependencia del endeudamiento.</p> <p>-Establecer una política que permita contraer deuda solo si el rendimiento proyectado de la inversión supera el costo financiero en al menos un 20%.</p>
Rentabilidad	Margen de utilidad neta	$Apl = \frac{PT}{Pat}$	<p>-Utilizar reportes del sistema contable para identificar gastos innecesarios en procesos administrativos y de producción, priorizando la reducción de costos directos sin comprometer la calidad de los productos.</p> <p>-Analizar la rentabilidad de cada producto en el sistema contable y establecer precios estratégicos que incrementen el margen de utilidad, considerando el comportamiento del mercado.</p>
Rendimiento de activo total (ROA)		$ROA = \frac{UN}{AT}$	<p>-Configurar límites en el sistema contable para los costos operativos, activando alertas cuando estos superen el 90% del presupuesto asignado.</p> <p>-Implementar análisis trimestrales del margen de utilidad neta por producto, utilizando los reportes contables para tomar decisiones correctivas en áreas de bajo rendimiento.</p> <p>-Usar el sistema para identificar y vender activos que no están siendo utilizados de manera eficiente.</p> <p>-Evaluar los activos en uso y tomar decisiones basadas en su rendimiento. Desinvertir en aquellos activos que no</p>
			<p>-Implementar análisis trimestrales de activos para evaluar su desempeño y asegurarse de que estén alineados con los objetivos de rentabilidad.</p> <p>-Establecer criterios estrictos en el sistema contable para evaluar la rentabilidad esperada de cada activo antes de su adquisición.</p>

contribuyan significativamente al ROA.

-Analizar el sistema de utilidades y redirigirlas a áreas más rentables, impulsando así el retorno sobre el patrimonio.

Margen
bruto de
rentabilidad
sobre el
patrimonio
(ROE)

$$ROE = \frac{UN}{Pat}$$

-Definir metas claras para el ROE en el sistema financiero y generar alertas cuando el indicador esté por debajo de un umbral predefinido.

-Realizar revisiones semestrales del ROE, con análisis detallados de los factores que afectan este indicador en los reportes financieros.

-Analizar los costos generales y administrativos registrados en el sistema contable, buscando áreas donde se pueda reducir el gasto sin afectar la operación.

Nota: Desarrollo de estrategias y políticas de control por cada indicador financiero.

Tabla 18: Significado de Siglas de Indicadores Financieros

Fórmula	Significado de Siglas	Fórmula	Significado de Siglas
$Liquidez = \frac{AC}{PC}$	AC = Activo Corriente PC = Pasivo Corriente	$PrA = \frac{ACD - Inv}{PC}$	ACD = Activo corriente disponible Inv = Inventarios PC = Pasivo Corriente
$CT = AC - PC$	CT = Capital de trabajo AC = Activo Corriente PC = Pasivo Corriente	$RCC = \frac{VAC}{PCC}$	RCC = Rotación de Cuentas por cobrar VAC = Ventas Anuales a Crédito PCC = Promedio de cuentas por cobrar
$PPC = \frac{360 \text{ días}}{RCC}$	PPC = Plazo Promedio de Cobranza RCC = Rotación de Cuentas por cobrar	$RAT = \frac{Ventas}{AT}$	RAT = Rotación de Activos Totales AT = Activos Totales
$Apl = \frac{PT}{Pat}$	Apl = Apalancamiento PT = Pasivo Total Pat = Patrimonio	$MUN = \frac{UN}{VN}$	MUN = Margen de Utilidad Neta UN = Utilidad Neta VN = Ventas Neta
$ROA = \frac{UN}{AT}$	ROA = Rendimiento de Activo Total UN = Utilidad Neta AT = Activo Total	$ROE = \frac{UN}{Pat}$	ROE = Margen bruto de rentabilidad sobre el patrimonio UN = Utilidad Neta Pat = Patrimonio

Nota: Descripción de cada sigla referente a la fórmula de cada indicador financiero

3.5. Formato de seguimiento de clientes impagos

Figura 3: Formato de seguimiento de clientes impagos

Nombre de la Empresa: Discarnicos S.A.							
Nombre del Cliente: _____							
Código del Cliente: _____							
RUC/C.I.: _____							
Mes y Año: _____							
							
Tabla de Movimientos y Estados de cuenta							
Fecha de emisión	Número de Factura	Monto total (\$)	Abonos realizados (\$)	Saldo pendiente (\$)	Días de mora	Fecha de último pago	Estado (Pendiente/Pagado/En Gestión)
Seguimiento de Gestión							
Fecha de contacto	Medio de contacto (Teléfono/ Correo/ Visita)	Acción realizada (Recordatorio/ Negociación/ Promesa de pago)	Próxima fecha de seguimiento	Responsable			
Total, Resumen General							
Total, Facturado (\$)		Total, Abonado (\$)			Saldo Total pendiente (\$)		

La figura 3 representa el formato de seguimiento de clientes impagos para la empresa Discarnicos S.A., que permitirá llevar un seguimiento detallado de cada cliente, incluyendo las facturas impagas, los días de mora y las acciones de cobranza realizadas. Esto facilitará la recuperación oportuna de valores pendientes, reduciendo el riesgo de incobrabilidad, mejorando el flujo de caja y la liquidez de la empresa, teniendo como objetivo la rentabilidad general de la empresa.

3.5.1.1. Descripción de los campos del Kardex de seguimiento

A continuación, se detalla cada campo del Kardex con una breve descripción:

Campos de Movimientos y Estados de Cuenta

1. Fecha de emisión:

Fecha en la que se genera la factura o el documento contable que respalda el cargo al cliente.

2. Número de factura:

Código único asignado a cada factura.

3. Monto total (\$):

Valor total facturado que el cliente debe pagar, antes de considerar los abonos o pagos parciales.

4. Abonos realizados (\$):

Suma de los pagos parciales o totales realizados por el cliente sobre el monto total de la factura.

5. Saldo pendiente (\$):

Diferencia entre el monto total facturado y los abonos realizados.

6. Días de mora:

Número de días transcurridos desde la fecha de vencimiento de la factura hasta la fecha de referencia actual.

7. Fecha de último pago:

La última fecha en la que el cliente realizó un pago relacionado con la factura en cuestión.

8. Estado (Pendiente/Pagado/En Gestión):

Indica la situación actual de la factura.

- "Pendiente" indica que la factura no ha sido pagada ni está en proceso de resolución.
- "Pagado" muestra que el monto total ha sido cubierto.
- "En Gestión" señala que la deuda está siendo gestionada activamente (por ejemplo, mediante negociación o seguimiento de pago).

Campos de Seguimiento de Gestión

1. **Fecha de contacto:**

Fecha en la que se realizó el último contacto con el cliente relacionado con la cuenta pendiente.

2. **Medio de contacto (Teléfono/Correo/Visita):**

El canal utilizado para realizar el contacto con el cliente (por ejemplo, llamada telefónica, correo electrónico, visita presencial).

3. **Acción realizada (Recordatorio/Negociación/Promesa de pago):**

Descripción de la actividad llevada a cabo durante el contacto, como un recordatorio de pago, una negociación para establecer un plan de pago o una promesa de pago.

4. **Próxima fecha de seguimiento:**

La fecha programada para el siguiente contacto con el cliente.

5. **Responsable:**

Persona encargada de gestionar la acción de cobranza o el seguimiento de la deuda.

Total, Resumen General

1. **Total, Facturado (\$):**

Suma de todos los montos facturados a lo largo de un periodo específico.

2. **Total, Abonado (\$):**

Suma de todos los abonos recibidos por el cliente durante el periodo.

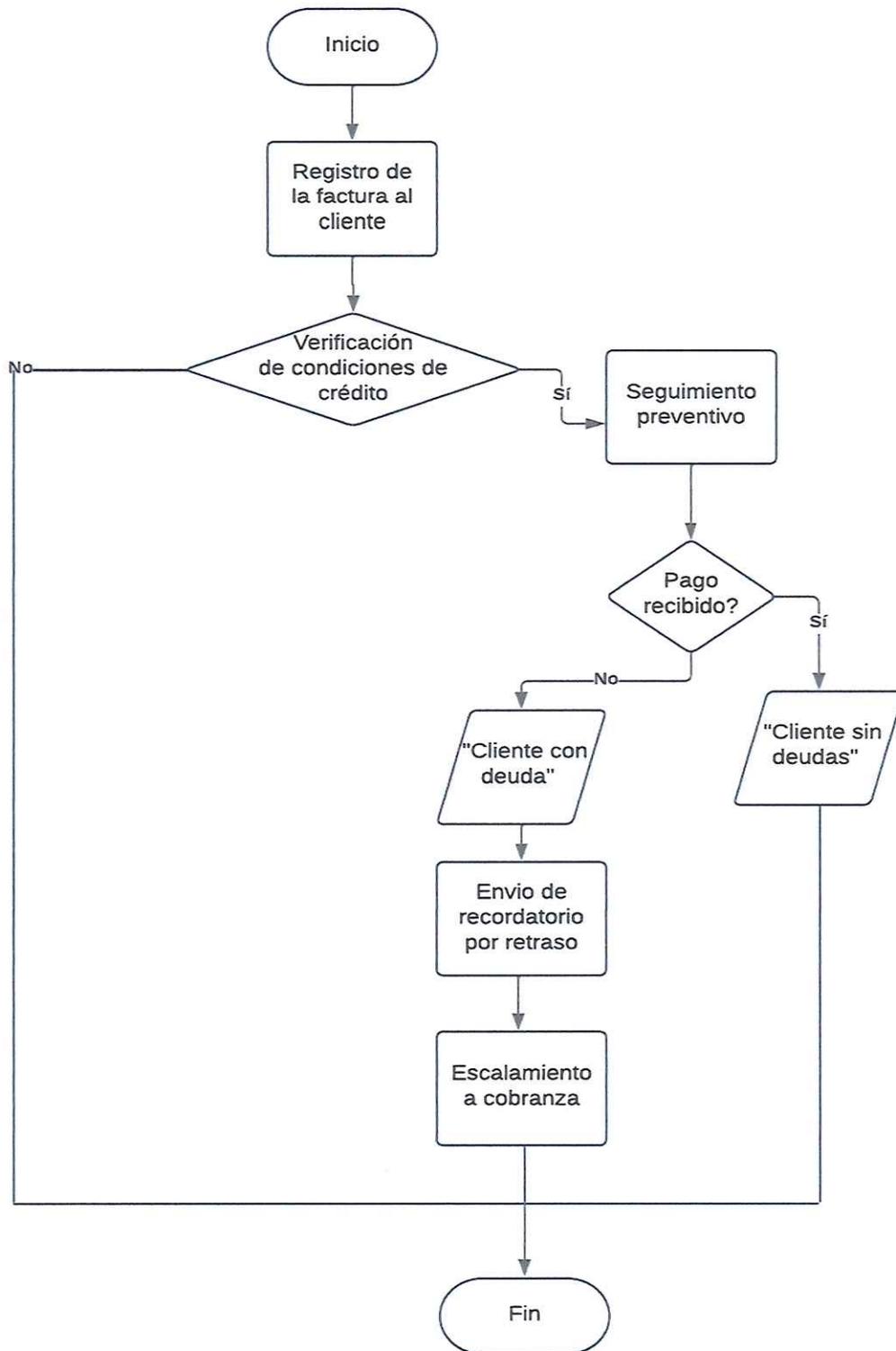
3. **Saldo Total pendiente (\$):**

Es el saldo total por cobrar que resulta de restar el total abonado del total facturado.

3.6. Flujograma para mejorar el proceso de cobranza

En este apartado se presenta un flujograma diseñado para optimizar el proceso de cobranza en la empresa Discarnicos S.A. La finalidad de esta herramienta es establecer un esquema visual que facilite la comprensión de las etapas involucradas en el ciclo de cobranza, desde la emisión de facturas hasta la recuperación efectiva de los valores pendientes.

Figura 4: Flujograma para mejorar el proceso de cobranza



3.6.1.1. Descripción del Flujograma para mejorar el proceso de cobranza

Inicio del Proceso:

El diagrama de flujo presentado describe el proceso de cobranza implementado en Discarnicos S.A., estructurado en varias etapas clave:

1. Inicio del proceso

El proceso comienza con la emisión y registro de la factura dirigida al cliente, estableciendo la base para el control del pago.

2. Verificación de condiciones de crédito

En esta etapa, se realiza una evaluación del cliente, revisando:

Referencias comerciales, Historial crediticio, Plazo de pago acordado y Si las condiciones son aprobadas, el proceso continúa.

3. Seguimiento preventivo

Se envía un recordatorio preventivo 5 días antes del vencimiento del pago, con el objetivo de recordar al cliente su obligación y evitar retrasos.

4. ¿Pago recibido?

En este punto, se toma una decisión dependiendo del pago:

- Si el pago es recibido: El proceso concluye exitosamente.
- Si el pago no es recibido: Se procede con el envío de un recordatorio por retraso y se aplican intereses moratorios.

5. Escalamiento a cobranza

Si, tras el recordatorio, el cliente sigue sin cumplir con el pago, se escala el proceso a cobranza formal. En esta etapa, se contempla la acción legal, si es necesario, para asegurar el cumplimiento de la obligación.

6. Proceso finalizado

El proceso concluye una vez se recibe el pago, ya sea por gestión directa o a través de medidas correctivas adicionales.

CAPITULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

- Se analizó la gestión de los procesos relacionados con las cuentas por cobrar y su impacto en la variación de la liquidez de la empresa, lo que permitió identificar áreas clave para optimizar el flujo de cobranza.
- Se identificó las deficiencias en los procesos de cobranza de la organización, lo que permitió abordar los problemas administrativos que afectaban negativamente la estabilidad financiera.
- Se estableció estrategias de control para la gestión de cuentas por cobrar, contribuyendo a la mejora de la rentabilidad y eficiencia financiera de la Distribuidora Discarnicos S.A.

4.2 Recomendaciones

- Se sugiere la integración de sistemas de automatización avanzada en la gestión de cobranzas, como plataformas de software que optimizaran el seguimiento de las cuentas y la liquidez.
- Se recomienda realizar auditorías periódicas de estos procesos para asegurar que las prácticas continuaran siendo efectivas y alineadas con las metas financieras de la empresa.
- Es necesaria la implementación de un proceso de evaluación continua de las estrategias de control de las cuentas por cobrar, con el objetivo de adaptarlas rápidamente a las dinámicas cambiantes del mercado. Además, establecer un sistema de métricas de rendimiento para monitorear la efectividad de las estrategias implementadas y realizar ajustes inmediatos cuando fuera necesario

BIBLIOGRAFÍA

- Abreau, J. L. (diciembre de 2014). El Método de la Investigación. *International Journal of Good Conscience*, 198. Recuperado el 17 de Octubre de 2023, de [https://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](https://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)
- Barragán, G. (2022). *Diseño de un sistema de control interno para la empresa Ganavi*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/36198/1/T5568i.pdf>
- Carrera, S. (Julio de 2017). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A.* Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Coskun, A. (2015). *Sistema de Control Interno: Teoría y práctica*. New York: Business Expert Press.
- Chasipanta, Á. (2017). *Estrategias financieras para el mejoramiento de la rentabilidad en la empresa BGP CO S.A.* Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25367/1/T3995M.pdf>
- Delgado, L. (Junio de 2024). *Gestión de cobro y su incidencia en el rubro deudores comerciales de la empresa Cesmared Cía. Ltda.* Obtenido de https://repositorio.ulead.edu.ec/handle/123456789/438?author_page=6
- Dirección Nacional Jurídica . (2023). *LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas: https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/1c04850c-093e-44bf-ba98-e9bc8baae57e/Ley_Regimen_Tributario_Interno_20_jun_2023.pdf
- Durán, J. (2018). *El control interno de la cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa el mundo berrezueta Carmona y Cia.* Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4621/1/TUACE-2015-CA-CD00006.pdf>

- Equipo editorial, Etecé. (2024). *Método analítico*. Obtenido de Enciclopedia Concepto: <https://concepto.de/metodo-analitico/>.
- Espínola, J. (2023). *Método deductivo*. Obtenido de Enciclopedia Humanidades: <https://humanidades.com/metodo-deductivo/>
- Flores, L. (2018). *Rentabilidad y el crecimiento financiero de la empresa Estación de Servicios RETA S.A.C.* Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/25961/Flores_SLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- García Montaña, C. A. & Ortiz Carvajal, L. A. (2019). Normas Internacionales de Contabilidad: (2 ed.). Ediciones de la U. <https://elibro.net/es/lc/u/leam/titulos/127099>
- Guerrero, B. (2023). *Sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la distribuidora Veléz* . Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/9542/4/UPSE-TCA-2023-0023.pdf>
- Herrera, M. (2017). *Administración de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa comercial Zurita*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17004/1/T2922i.pdf>
- Loconi, J. (2018). *Evaluación de la gestión de cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa Ferronor SAC* . Obtenido de https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2141/1/TL_ChavezFernandezYsela_LoconiLeonJenny.pdf
- López, E. (2019). *Evaluación del sistema de control interno y su incidencia en el proceso administrativo de la empresa Ceilmaca del cantón Portoviejo*. Obtenido de <https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2159/1/LOPEZ%20CEDE%20C3%91O%20EDWARD%20ANTONIO.pdf>

- López, P. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *Punto Cero 09(08)*, 69-74. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012&lng=es&tlng=es.
- Macas, Y. (2018). *Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos Coexbi S.A.* Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1388/1/tesis%20ing.%20en%20contabilidad.pdf>
- Maya, E. (2014). *Métodos y técnicas de investigación*. México, Distrito Federal: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Mendizábal Fernández, A. E. (2019). *Implementación de un sistema de control interno en la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez del Estudio Contable ES Contadores S.A.C del año 2018*. Obtenido de REPOSITORIO UNIVERSIDAD RICARDO PALMA: <https://hdl.handle.net/20.500.14138/3113>
- Moyano, P. (2023). *El ebitda de las empresas de elaboración y comercialización de aceites esenciales en el Ecuador*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/38151/1/T5808i.pdf>
- Nieto, E. (2018). *TIPOS DE INVESTIGACIÓN*. Obtenido de Repositorio Institucional Universidad Santo Domingo de Guzmán: <https://www.academia.edu/download/99846223/250080756.pdf>
- Nieto, J. (Mayo de 2018). *Diseño de un sistema de control interno administrativo-contable para las empresas comercializadoras de gas: caso comercializadora mayorista "DIGAS"*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3669/1/UPS-QT03328.pdf>
- Panllo, M. (2022). *Control de las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa DOKA Perú S.A.C. del Distrito de Lurín - 2018*.

Obtenido de REPOSITORIO UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ:
<https://hdl.handle.net/20.500.13067/1750>

Quispe, P. (2020). *Propuesta de sistema de control interno para mejorar el proceso de facturación en la eps Marañón S.R.L Jaén*. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6657/Quispe%20Estela%2C%20Perla%20Edeli.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ramos, M. (27 de Julio de 2017). *Diseño del sistema de control interno en la empresa Ab optical de la ciudad de Loja*. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/10494/1/TESIS%20DE%20CONTROL%20INTERNO.pdf>

Reinoso Lastra, J. F., & Uribe Macias, M. E. (2009). *Los indicadores de gestión y su relación con la cultura organizacional*. Obtenido de eLibro ULEAM: <https://elibro.net/es/lc/uleam/titulos/71131>

Rivera Montes, K. J. (2020). *Análisis del sistema control interno cuentas x cobrar de la empresa Pharmacid S.A.S*. Obtenido de Universidad de La Salle - Ciencia Unisalle: https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/1292

Sánchez, P. Z. (2021). *Contabilidad general: con base en normas internacionales de información financiera*. Alpha Editorial.

Sánchez Suarez, L. D. (2022). *CONTROL INTERNO EN EL RUBRO CUENTAS POR COBRAR DE LA CONSTRUCTORA HEPARIV S.A. AÑO 2020*. Obtenido de Repositorio Universidad Técnica de Babahoyo: <http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/11908>

Segundo E., J. P. (22 de Noviembre de 2018). *Método deductivo*. Obtenido de Enciclopedia Humanidades: <https://humanidades.com/metodo-deductivo/>

Setzer. (2018). *Las cuentas por cobrar y el impacto financiero en la empresa*. Obtenido de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/443-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2006-2-10-20230103.pdf>

- Torres, P. (2016). *Acerca de los enfoques cuantitativo y cualitativo en la investigación educativa cubana actual*. Obtenido de Atenas-Universidad de Matanzas Camilo Cienfuegos de Cuba: <https://www.redalyc.org/journal/4780/478054643001/478054643001.pdf>
- Torres, T. (2019). *En defensa del método histórico-lógico desde la Lógica como ciencia*. Obtenido de Centro de Estudios para el Perfeccionamiento de la Educación Superior (CEPES), Universidad de La Habana, Cuba. : <http://scielo.sld.cu/pdf/rces/v39n2/0257-4314-rces-39-02-e16.pdf>
- Valle, T., & Manrique, L. (2022). *La Investigación Descriptiva con Enfoque Cualitativo en Educación*. Obtenido de REPOSITORIO PUCP: <https://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/18285>
- Vásquez, M. (2017). *MUESTRO PROBABILÍSTICO Y NO PROBABILÍSTICO*. Obtenido de GEOPOLIS LICENCIATURA EN: <https://www.gestiopolis.com/wp-content/uploads/2017/02/muestreo-probabilistico-no-probabilistico-guadalupe.pdf>
- Villagomez, T. (2021). *Diseño de un sistema de control interno basado en el modelo Coso II para la empresa Ginsberg Ecuador S.A.* Obtenido de REPOSITORIO PUCE: <https://repositorio.puce.edu.ec/handle/123456789/18841>

ANEXOS

Figura 5: Gerente de Discarnicos S.A.



Figura 6: Jefa del Departamento de Cobranza



Figura 7: Responsable del Soporte de Cobranza



Figura 8: Contador





SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS

RAZON SOCIAL	DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DISCARNICOS S.A.
DIRECCION	AV. MARIA AUXILIADORA Y DIAGONAL PILADORA PEPITA No. SN BARRIO: DEL PACIFICO
EXPEDIENTE	205050
RUC	1391763972001
AÑO	2023
FORMULARIO	SCV.NIIF.205050.2023.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAA)	Mar 18, 20

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
ACTIVO	1	1814641.40
ACTIVO CORRIENTE	101	1800147.72
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101	189480.47
CAJA	1010101	56953.20
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1010103	132527.27
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	1257568.88
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	1010205	1273733.81
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENEREN INTERESES	101020501	1273733.81
CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A CLIENTES	10102050101	1273733.81
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	1010206	29435.77
POR COBRAR A CLIENTES	101020603	28710.77
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	101020604	725.00
PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	1010207	-45600.70
INVENTARIOS	10103	340752.78
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS	1010306	341124.91
(-) PROVISIÓN POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN Y OTRAS PERDIDAS EN INVENTARIO	1010313	-372.13
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	10105	12345.59
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	1010502	12345.59
ACTIVOS NO CORRIENTES	102	14493.68
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10201	14493.68
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106	14629.41
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1020108	3718.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020112	-3853.73
PASIVO	2	1101321.84
PASIVO CORRIENTE	201	1101321.84
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20103	1050.52
LOCALES	2010301	1050.52
PROVEEDORES	201030102	1050.52
PROVISIONES	20105	2290.40
LOCALES	2010501	2290.40
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	20107	111560.19
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2010701	36000.00
CON EL IESS	2010703	18076.88
POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	2010704	31086.12
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010705	26397.19
CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	20108	986420.73
LOCALES	2010801	986420.73
PROVEEDORES	201080103	986420.73
PATRIMONIO NETO	3	713319.56
PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	30	713319.56
CAPITAL	301	11000.00
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	30101	11000.00
RESERVAS	304	11783.70
RESERVA LEGAL	30401	11783.70
RESULTADOS ACUMULADOS	306	587479.15
GANANCIAS ACUMULADAS	30601	585394.02
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	30603	2085.13
RESULTADOS DEL EJERCICIO	307	103056.71
GANANCIA NETA DEL PERIODO	30701	103056.71
REPRESENTANTE(S) LEGAL(ES) GUEVARA MACIAS WASHINGTON ISAAC 1303177685	CONTADOR MIRANDA PALACIOS JOSE LUIS 1309194205001 1016-03-453167	



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS

RAZON SOCIAL	DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DISCARNICOS S.A.
DIRECCIÓN	AV. MARIA AUXILIADORA Y DIAGONAL PILADORA PEPITA No. SN BARRIO: DEL PACIFICO
EXPEDIENTE	205050
RUC	1391763972001
AÑO	2023
FORMULARIO	SCV.NIIF.205050.2023.1

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USDs)
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	401	14545143,76
VENTA DE BIENES	40101	17907128,38
INTERESES	40106	3793,96
INTERESES Y RENDIMIENTOS FINANCIEROS	4010602	3793,96
(-) DESCUENTO EN VENTAS	40112	-3365778,58
GANANCIA BRUTA	402	1723501,89
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	501	12821641,87
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	50101	12821641,87
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	5010101	262437,18
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	5010102	12900329,60
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	5010104	-341124,91
GASTOS	502	1547520,65
GASTOS ADMINISTRATIVOS	50202	1543263,06
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	5020201	660540,06
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	5020202	121546,98
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	5020203	109823,92
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	5020205	9327,05
ARRENDAMIENTO	5020209	105831,88
COMBUSTIBLES	5020212	23700,62
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	5020214	17675,70
TRANSPORTE	5020215	304395,93
AGUA, ENERGIA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	5020218	28836,00
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	5020220	10794,25
DEPRECIACIONES	5020221	3038,85
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	502022101	3038,85
SUMINISTROS Y MATERIALES	5020228	17806,82
OTROS GASTOS	5020229	129945,00
GASTOS FINANCIEROS	50203	4257,59
INTERESES	5020301	1157,30
OTROS INTERESES	502030104	1157,30
COMISIONES	5020302	3100,29
COMISIONES PAGADAS POR INTERMEDIACIÓN DE VALORES: POR COMISIÓN EN OPERACIONES	502030201	3100,29
	50203020104	3100,29
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	600	175981,24
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	601	26397,19
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	602	149584,05
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	603	46527,34
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	604	103056,71
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	607	103056,71
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	707	103056,71
REPRESENTANTE(S) LEGAL(ES) GUEVARA MACIAS WASHINGTON ISAAC 1303177685	CONTADOR MIRANDA PALACIOS JOSE LUIS 1309194205001 1016-03-453167	



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS

RAZÓN SOCIAL	DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DISCARNICOS S.A.
DIRECCIÓN	AV. MARIA AUXILIADORA Y DIAGONAL PILADORA PEPITA No. SN BARRIO: DEL PACIFICO
EXPEDIENTE	205050
RUC	1391763972001
AÑO	2022
FORMULARIO	SCV.NIIF.205050.2022.1

FECHA DE LA JUNTA QUE APROBO LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAA) Mar 24. 20

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
ACTIVO	1	1681293.86
ACTIVO CORRIENTE	101	1664961.33
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101	183852.01
CAJA	1010101	56618.93
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1010103	127233.08
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	1219044.27
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS	1010205	1216734.06
DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES	101020502	1216734.06
CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A CLIENTES	10102050201	1216734.06
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS	1010206	47910.91
POR COBRAR A CLIENTES	101020603	32816.13
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	101020604	15094.78
PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	1010207	-45600.70
INVENTARIOS	10103	262065.05
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACEN - COMPRADO A TERCEROS	1010306	262437.18
(-) PROVISIÓN POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN Y OTRAS PERDIDAS EN INVENTARIO	1010313	-372.13
ACTIVOS NO CORRIENTES	102	16332.53
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10201	16332.53
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106	14629.41
EQUIPO DE COMPUTACION	1020108	5187.80
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020112	-3484.68
PASIVO	2	882878.65
PASIVO CORRIENTE	201	882878.65
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20103	1307.92
LOCALES	2010301	1307.92
PROVEEDORES	201030102	1307.92
PROVISIONES	20105	2258.03
LOCALES	2010501	2258.03
OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	20107	173861.72
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2010701	42507.77
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010702	33917.28
CON EL IESS	2010703	19409.09
POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	2010704	14862.03
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	2010705	63165.55
CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	20108	705450.98

LOCALES	2010801	705450.98
PROVEEDORES	201080103	705450.98
PATRIMONIO NETO	3	798415.21
PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	30	798415.21
CAPITAL	301	11000.00
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	30101	11000.00
RESERVAS	304	11783.70
RESERVA LEGAL	30401	11783.70
RESULTADOS ACUMULADOS	306	513747.93
GANANCIAS ACUMULADAS	30601	511662.80
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	30603	2085.13
RESULTADOS DEL EJERCICIO	307	261883.58
GANANCIA NETA DEL PERIODO	30701	261883.58
REPRESENTANTE(S) GUEVARA MACIAS WASHINGTON ISAAC 1303177685	LEGAL(ES)	CONTADOR MIRANDA PALACIOS JOSE LUIS 1309194205001 1016-03-453167

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS	RAZÓN SOCIAL	DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DISCARNICOS S.A.
	DIRECCIÓN	AV. MARIA AUXILIADORA Y DIAGONAL PILADORA PEPITA No. SN BARRIO: DEL PACIFICO
	EXPEDIENTE	205050
	RUC	1391763972001
	AÑO	2022
	FORMULARIO	SCV.NIIF.205050.2022.1
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	401	14233877.65
VENTA DE BIENES	40101	17745031.18
(-) DESCUENTO EN VENTAS	40112	-3511153.53
GANANCIA BRUTA	402	14233877.65
OTROS INGRESOS	403	1849.37
OTROS	40303	1849.37
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	501	12243975.75
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	50101	12243975.75
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	5010101	152372.55
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	5010102	12354040.38
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	5010104	-262437.18
GASTOS	502	1570647.58
GASTOS ADMINISTRATIVOS	50202	1566891.21
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	5020201	672208.85
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	5020202	121568.35
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	5020203	105605.12
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	5020205	6253.00
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	5020208	29997.92
ARRENDAMIENTO	5020209	90048.00
COMBUSTIBLES	5020212	22106.84

SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	5020214	17440,09
TRANSPORTE	5020215	298540,65
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	5020218	26660,29
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	5020220	40004,79
DEPRECIACIONES	5020221	3360,04
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	502022101	3360,04
SUMINISTROS Y MATERIALES	5020228	24150,38
OTROS GASTOS	5020229	108946,89
GASTOS FINANCIEROS	50203	3756,37
INTERESES	5020301	1823,77
OTROS INTERESES	502030104	1823,77
COMISIONES	5020302	740,29
COMISIONES PAGADAS POR INTERMEDIACIÓN DE VALORES:	502030201	740,29
POR COMISIÓN EN OPERACIONES	50203020104	740,29
GASTOS POR SERVICIOS DE ASESORIA Y ESTRUCTURACION	5020305	1192,31
OTROS	502030504	1192,31
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	600	421103,69
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	601	63165,55
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	602	357938,14
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	603	96054,56
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	604	261883,58
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	607	261883,58
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	707	261883,58
REPRESENTANTE(S) GÚEVARA MACIAS WASHINGTON ISAAC 1303177685	LEGAL(ES)	CONTADOR MIRANDA PALACIOS JOSE LUIS 1309194205001 1016-03-453167

Razón Social DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DISCARNICOS S.A.	Número RUC 1391763972001
--	------------------------------------

Representante legal
• GUEVARA MACIAS WASHINGTON ISAAC

Estado ACTIVO	Régimen GENERAL	
Fecha de registro 03/06/2009	Fecha de actualización 05/05/2011	Inicio de actividades 21/05/2009
Fecha de constitución 21/05/2009	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra
Jurisdicción ZONA 4 / MANABI / MANTA		Obligado a llevar contabilidad SI
Tipo SOCIEDADES	Agente de retención SI	Contribuyente especial SI

Domicilio tributario**Ubicación geográfica**

Provincia: MANABI **Cantón:** MANTA **Parroquia:** TARQUI

Dirección

Barrio: EL PACIFICO **Calle:** AV. MARIA AUXILIADORA **Número:** S/N **Referencia:** DIAGONAL A LA PILADORA PEPITA

Medios de contacto

Celular: 0992052139 **Celular:** 0992052139 **Teléfono trabajo:** 052928335

Actividades económicas

- G46301101 - VENTA AL POR MAYOR DE BANANO Y PLATANO.
- G46303101 - VENTA AL POR MAYOR DE CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS.

Establecimientos

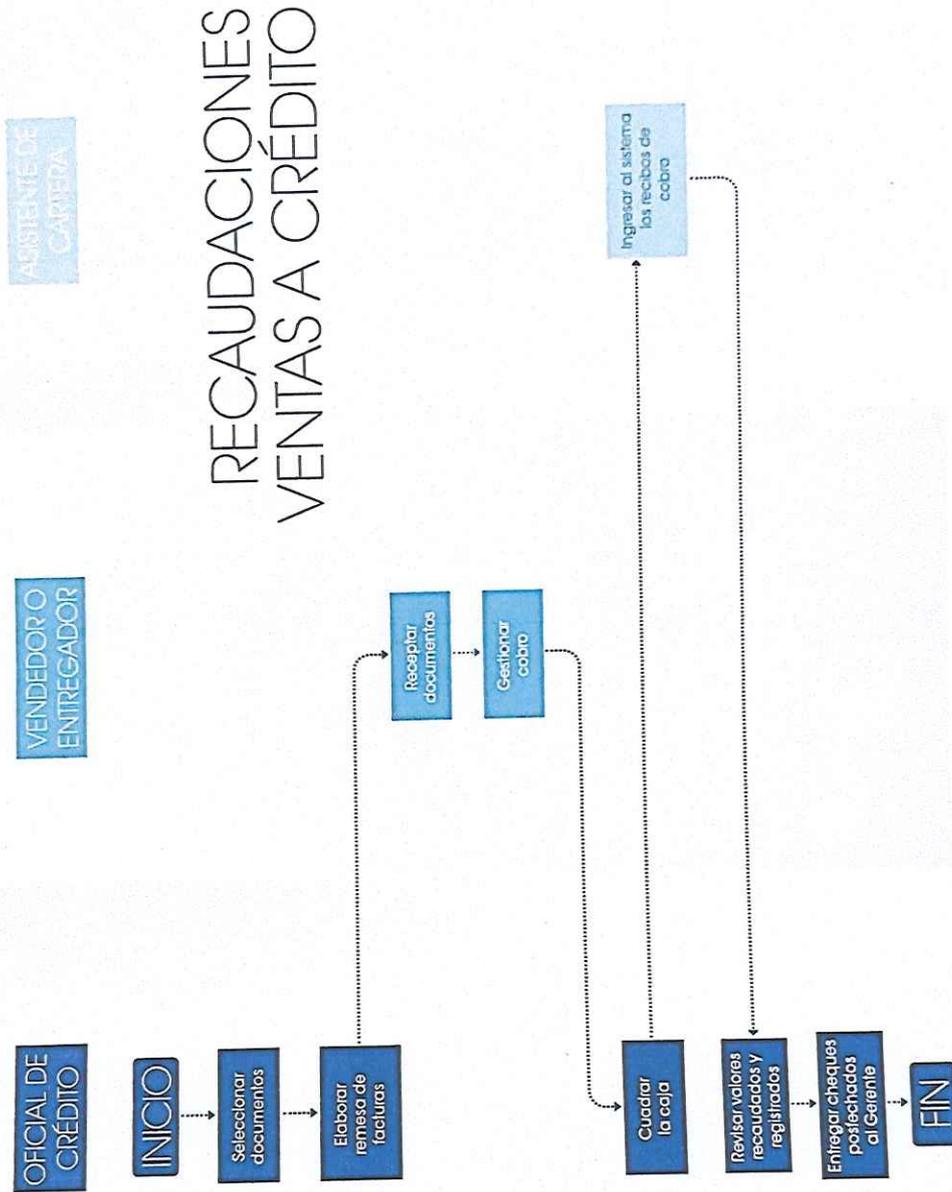
Abiertos	Cerrados
1	0

Obligaciones tributarias

- 2011 - DECLARACION DE IVA
- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- ANEXO RELACIÓN DEPENDENCIA
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO

Flujograma 1: Proceso de Facturación

Figura 9: Proceso de Facturación



Flujograma 2: Proceso de Cobranzas

Figura 10: Proceso de Cobranza

