

**UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ EXTENSIÓN
EL CARMEN**



Uleam
Extensión El Carmen

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Proceso de exportación para mejorar la liquidez en la empresa “PROBALSA CLTDA” El
Carmen – Manabí periodo 2023- 2024

AUTORA:

María Belén Mejía Loor

TUTOR ACADÉMICO:

Econ. Tito Alexander Cedeño Loor

El Carmen, 05 de agosto del 2024

 Uleam <small>UNIVERSIDAD LAICA DE MANABÍ</small> <small>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 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor de la Extensión El Carmen de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Investigación bajo la autoría de la estudiante **MEJÍA LOOR MARÍA BELÉN**, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2023-2024, cumpliendo el total de 400 horas, cuyo tema del proyecto de investigación es "**Proceso de exportación para mejorar la liquidez en la empresa "PROBALSA LTDA" El Carmen – Manabí, periodo 2023 - 2024.**"

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.

El Carmen, 05 de agosto de 2024.

Lo certifico,


Ec. Tito Alexander Cedeño Loor, Mg
Docente Tutor
Área: Costos y Presupuesto

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, María Belén Mejía Loor con cédula de ciudadanía 0706998655 estudiante de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, Extensión El Carmen, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, declaro que las opiniones, criterios y resultados encontrados en las aplicaciones de los diferentes instrumentos de investigación, que están resumidos en las recomendaciones y conclusiones de la presente investigación con el tema: **“Proceso de exportación para mejorar la liquidez en la empresa “PROBALSA CLTDA” El Carmen – Manabí periodo 2023- 2024 ”**, son información exclusiva de su autor, apoyados por el criterio de profesionales de diferentes ídoles, presentados en la bibliografía que fundamenta este trabajo; al mismo tiempo declaro que el patrimonio intelectual del trabajo investigativo pertenece a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí Extensión en El Carmen.

Atentamente,



María Belén Mejía Loor

C.I 0706998655

Estudiante



UNIVERSIDAD LAICA "ELOY ALFARO" DE MANABÍ

EXTENSIÓN EL CARMEN

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Los miembros del Tribunal Examinador aprueban el Trabajo de Titulación con modalidad Proyecto Integrador, titulado "Proceso de exportación para mejorar la liquidez en la empresa PROBALSA LTDA El Carmen – Manabí periodo 2023- 2024", cuyo autora es Mejía Loor María Belén de la Carrera de Contabilidad y Auditoría y como Tutor de Trabajo de Titulación el. Ec. Tito Alexander Cedeño Loor, Mg

El Carmen, agosto de 2024

Ing. Martha Margarita Minaya Macias, Mg.
Presidente del tribunal de titulación

Ec. Juan Andrés Mejía Almenaba, MBA.
Miembro del tribunal de titulación

Ing. Ana Maribel Zambrano Vera, Mg.
Miembro del tribunal de titulación

DEDICATORIA

A Dios, fuente de toda vida y amor. En tu infinita sabiduría y bondad, has guiado mis pasos y me has brindado la fortaleza necesaria para enfrentar cada desafío. Tu presencia constante en mi vida ha sido un faro de esperanza y consuelo. A través de cada prueba y triunfo, he sentido tu mano protectora y tu amor incondicional. Gracias por las bendiciones, por las lecciones aprendidas, y por las personas maravillosas que has puesto en mi camino. Mi gratitud es eterna y mi fe inquebrantable.

Este logro es un testimonio de tu gracia y misericordia. Todo lo que soy y todo lo que he alcanzado es gracias a tu divina providencia. Te dedico este momento con humildad y devoción, confiando siempre en tu guía y sabiduría. A mi madre, Loor María, a quien debo la vida y todo lo que soy. Tu amor incondicional, tu sabiduría y tu fuerza han sido el faro que ha guiado mis pasos. Cada sacrificio, cada consejo y cada momento compartido han tejido el lazo indestructible que nos une. Gracias por enseñarme a amar, a luchar y a nunca rendirme.

A mi tío Loor Daniel, que ha sido como un segundo padre para mí. Tu cariño y apoyo han sido fundamentales en mi vida. Has sido mi mentor, mi protector y mi amigo. Gracias por tu paciencia, por todas las veces que estuviste ahí para mí, y por enseñarme el verdadero valor de la familia y la lealtad.

A mi abuela, Pabla Alcívar, cuyo amor y sabiduría han sido un tesoro invaluable. Tus historias, tus consejos y tu presencia constante han sido una fuente inagotable de fortaleza y amor en mi vida. Eres el pilar de nuestra familia, y siempre llevo en mi corazón el legado de amor y bondad que me has transmitido.

Gracias a ustedes, por ser mi refugio, mi inspiración y mi mayor motivación. Este logro es tan suyo como mío. Los amo con todo mi corazón y les dedico cada paso que doy.

Con todo mi amor y gratitud

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, mis queridas hermanas, quienes han sido mi apoyo incondicional. Su amor y comprensión han sido esenciales en mi vida. Gracias por estar siempre a mi lado, por los momentos compartidos y por ser mis confidentes y amigas. Su presencia ha hecho de este viaje una experiencia enriquecedora.

A mi familia, pilar fundamental en mi vida. Agradezco su amor, su apoyo y sus sacrificios. Han sido mi refugio y mi fuente de inspiración. Cada logro alcanzado es un reflejo de los valores y enseñanzas que me han inculcado.

A mis amigos, compañeros de vida y aventuras. Gracias por los momentos de alegría, por su apoyo en los momentos difíciles y por estar siempre ahí, brindándome su amistad sincera. Su compañía ha hecho que este viaje sea más llevadero y lleno de felicidad.

Al economista Tito Cedeño Loor, mi tutor de tesis, quien con su sabiduría, paciencia y guía ha sido fundamental en mi formación académica. Gracias por su dedicación, por sus valiosos consejos y por creer en mi potencial. Su apoyo ha sido clave para la culminación de este importante logro.

A mi madrina, la doctora Yolanda Bermeo, cuyo amor y apoyo han sido invaluable. Gracias por ser una segunda madre para mí, por su orientación y por estar siempre presente en mi vida. Su ejemplo de dedicación y profesionalismo ha sido una inspiración constante.

A los docentes que han estado a lo largo de todo mi periodo lectivo, quienes con su dedicación y pasión por la enseñanza han dejado una huella imborrable en mi formación. Gracias por compartir su conocimiento, por su paciencia y por su compromiso con mi educación. Cada uno de ustedes ha contribuido de manera significativa a mi desarrollo personal y profesional.

Finalmente, a todas las personas que de una u otra forma han sido parte de este camino, mi más sincero agradecimiento. Este logro es el resultado del amor, el apoyo y la confianza que me han brindado. Gracias por ser parte de mi vida y por ayudarme a alcanzar mis sueños.

Con todo mi agradecimiento y cariño

ÍNDICE

PORTADA	I
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
ÍNDICE	VIII
RESUMEN	XI
INTRODUCCIÓN	12
CAPITULO I	14
1. MARCO TEORICO	14
1.1. Proceso de exportación	14
1.1.1. Importancia de la exportación	14
1.1.2. Canales de distribución	15
1.1.3. Definición de Aranceles	15
1.1.4. Tipos de aranceles de exportación	16
1.2. Liquidez	16
1.2.1. Importancia de liquidez	17
1.2.2. Objetivos de liquidez	18
1.2.3. Ventajas de Liquidez	18
1.2.4. Desventajas de la liquidez	19
1.2.5. Indicadores de liquidez	19
1.2.6. Decisiones Financieras	21
2. DIAGNOSTICO O ESTUDIO DE CAMPO	22
2.1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA	22
2.1.1. Reseña Histórica	22
2.1.2. Misión	22
2.1.3. Visión	23

2.1.4.	Organigrama	23
2.1.5.	FODA	24
2.2.	Diseño Metodológico	24
2.2.1.	Población y Muestra	24
2.2.2.	Métodos	25
2.2.3.	Técnicas	26
2.3.	Análisis de Resultados	27
2.3.1.	Análisis de entrevista	27
2.3.2.	Análisis de cuestionario de control interno	28
3.	DESARROLLO DE LA PROPUESTA	34
3.1.	Título	34
3.2.	Introducción	34
3.3.	Justificación	35
3.4.	Objetivos	36
3.4.1.	Objetivo General	36
3.4.2.	Objetivos específicos	36
3.5.	Alcance	36
3.6.	Base Legal	36
3.7.	Desarrollo de la propuesta	37
4.	ANEXOS	35
5.	BIBLIOGRAFÍA	45

Índice de Figuras

Figura 1.....	24
Figura 2.....	29
Figura 3.....	30
Figura 4.....	31
Figura 5.....	32
Figura 6.....	33

RESUMEN

Este proyecto de investigación se planteo con el objetivo de diseñar una guía de proceso de producción, mismo que sirva para tener un poco más de conocimiento, mismo que es una herramienta estratégica para la empresa PROBALSALTA LTDA que de una u otra manera les servirá para la solución de enfrentar y dar solución al sinnúmero de inconvenientes que se presenten dentro de la misma empresa. Durante el desarrollo de este proyecto de investigación nos fue fácil conocer las inconsistencias que esta presenta, misma que es falta de liquidez. Los métodos utilizados para el desarrollo de esta investigación fueron el método deductivo, analítico, descriptivo e inductivo, a su vez fueron aplicadas dos técnicas mismas que son la entrevista y el cuestionario de control interno con el objetivo de saber los problemas que enfrenta esta empresa como tal. Para finalizar, a través del análisis de hechos históricos de la empresa, la interpretación, diagnóstico y justificación se adquirió el diseño de una guía de procesos de producción para mejorar la liquidez en la empresa “PROBALSALTA LTDA”.

INTRODUCCIÓN

En el contexto global actual, la gestión eficiente de los recursos financieros y operativos se ha convertido en un factor crítico para la sostenibilidad y el crecimiento de las empresas. En particular, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) enfrentan desafíos significativos para mantener su liquidez, un aspecto esencial para garantizar su operatividad y capacidad de respuesta ante cambios en el mercado. La optimización de los procesos de producción se presenta como una estrategia clave para mejorar la liquidez, permitiendo a las empresas reducir costos, aumentar la eficiencia y mejorar su flujo de caja.

PROBALSALTA LTDA, una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos derivados de la balsa se encuentra en una etapa de reestructuración de sus procesos productivos. La balsa, conocida por su ligereza y versatilidad, tiene una demanda creciente en diversos sectores industriales, como la construcción y la fabricación de equipos deportivos. Sin embargo, PROBALSALTA LTDA ha identificado que sus métodos actuales de producción no están alineados completamente con las mejores prácticas de la industria, lo que ha generado ineficiencias y un impacto negativo en su liquidez.

El presente estudio se enfoca en el análisis detallado del proceso de producción de PROBALSALTA LTDA con el objetivo de identificar áreas de mejora que contribuyan a la optimización del uso de recursos y a la reducción de costos operativos. Se evaluarán aspectos específicos como la gestión de inventarios, el uso de tecnologías de producción, la capacitación del personal y la integración de procesos automatizados. A través de la implementación de estrategias de mejora continua y la adopción de tecnologías

avanzadas, se espera que PROBALSALTA LTDA no solo mejore su eficiencia productiva, sino que también fortalezca su posición financiera y competitiva en el mercado.

Este proyecto de investigación se justifica con el objetivo de implementar una guía de exportación orientada a incrementar la liquidez, proporcionando una descripción detallada de los pasos y directrices necesarias para llevar a cabo operaciones en negociaciones de mercados internacionales. Este documento práctico está diseñado para minimizar el tiempo y los costos que pueden surgir por la falta de conocimiento sobre los procesos de exportación.

Esta investigación tiene como objetivo diseñar una guía de exportación donde se analice y optimice los procesos que ayuden a mejorar la liquidez en la empresa PROBALSALTA LTDA, ubicada en El Carmen, Manabí. Sus variables de estudio son proceso de producción y liquidez. Por otro lado, los métodos empleados incluyen el método deductivo, ya que es una herramienta lógica ampliamente empleada en la investigación científica. El método inductivo también es de gran relevancia, dado que es especialmente adecuado para analizar, interpretar y dar significado a los datos recolectados mediante diversas técnicas de investigación. Las técnicas que se utilizaron en esta investigación fueron tanto entrevista como cuestionario de control interno, que fueron utilizadas en la presente investigación fueron únicamente entrevista y cuestionario siendo estos aplicados al gerente.

En el capítulo I de la presente investigación se encuentra el marco teórico en el cual se encuentran alojadas las variables de estudio utilizadas, en el capítulo II se encuentra diagnóstico o estudio de campo, en el mismo se visualizará el análisis de entrevista y cuestionario de control interno, de la misma manera se encuentra la estructura organizacional de la empresa y a su vez el FODA de la misma, por consiguiente datos de la empresa, por último en el capítulo III se encuentra el desarrollo de la propuesta.

CAPITULO I

1. MARCO TEORICO

1.1. Proceso de exportación

Para (2017), la exportación se enmarca dentro de un proceso de enviar un bien o servicio a otro país, con el único propósito comercial muchas de las veces esta es una forma de edificar negocios internacionales. Es importante recalcar que dentro del proceso de exportación también se presentan inconvenientes mismos que a lo largo se convierten en desafíos, tales como tasas arancelarias, fluctuaciones o requisitos regulatorios. Para ello es importante se realice una planificación adecuada.

Tomando en cuenta a Águila y Díaz (2020), las exportaciones son fundamentales para el desarrollo económico de un país, ya que ayudan a pagar las deudas externas y permiten la adquisición de bienes o servicios que no se producen localmente. Además, generan ingresos que son esenciales para el consumo de la población, la producción y el desarrollo económico y social del país.

1.1.1. Importancia de la exportación

Por lo tanto, Armijos Et al. (2017) determina que la importancia de las exportaciones centra en el crecimiento a nivel mundial y a su vez a mejorar la economía tanto de los países desarrollados como los subdesarrollados, es importante destacar que los países en desarrollo son los que mayormente reciben el beneficio de la exportación debido a la diversificación de productos actos para su exportación a países de economía básicas es decir a los del sector primario.

Además Lorenc (2016), asegura que la importancia de la exportación se basa en que resulta ser positiva para cada país en cuanto a su balanza comercial, en otras palabras, es una fuerte demanda para la producción doméstica tanto de bienes como de servicios, mismo que permite el ingreso de la economía al país, existen varias razones por las cuales

se explican porque la exportación es de suma importancia ya que estas permiten verificar riesgos en cuanto a mercados inestables se refiere.

1.1.2. Canales de distribución

Según Romero Et al (2018), un canal de distribución es el conjunto de organizaciones intermediarias, dentro de ello se encuentran mayoristas, minoristas, distribuidores entre otros, con el fin de brindar un producto que este a disposición del consumidor o de un usuario industrial, es importante recalcar que el canal de distribución puede ser corto en caso de que existan pocos intermediarios.

Así mismo Acosta (2017), define un canal de distribución como aquel que permite satisfacer la necesidad del cliente por medio de la disponibilidad de un producto o servicio, evitando la distancia y a su vez evitando distancias y acortando tiempos de respuesta, por este genera economía a gran escala ya que todos los que forman parte de este canal de distribución tienen oportunidades de crecer y ejercer influencia directa al momento de fijar precios.

1.1.3. Definición de Aranceles

Como expresa Pinzón (2021), un arancel es un impuesto que se aplica a los bienes importados o exportados, lo que aumenta su precio real y puede dificultar la competencia con los productos locales. En otras palabras, un arancel es un impuesto que se aplica a todos los productos que entran o salen del país, y se utiliza para proteger la economía nacional. Los aranceles pueden ser específicos, es decir, un monto fijo por unidad de bien, o ad Valorem, un porcentaje del valor del bien.

Citando a Gómez (2016), el arancel es base fundamental para la política comercial, misma que es planteada por la Organización Mundial del Comercio (OMC). A su vez se establece em términos de cuota aplicables a una base gravable, mismo que

brinda mayor seguridad tanto a los importadores como exportadores en relación de lo que deben pagar en las operaciones con el comer exterior.

1.1.4. Tipos de aranceles de exportación

Por otro lado, Vallejo (2016), menciona que existen dos tipos de aranceles mismos que se clasifican en aranceles específicos y mixtos, los específicos son aquellos recargos fijos establecidos por la autoridad competente mismos que se aplican según ciertas condiciones de las mercancías, como su peso, dimensiones, volumen o cantidad de unidades físicas, pero esto siempre dependerá del tipo de mercancía que se esté importando. Mientras que los mixtos son todos aquellos derechos arancelarios mixtos se refieren a la aplicación conjunta de los derechos arancelarios ad-valorem y los derechos arancelarios fijos, de acuerdo con lo establecido por la autoridad competente

1.2.Liquidez

Para Candela (2020), La liquidez se refiere a la capacidad de una empresa para cumplir con sus pagos y enfrentar responsabilidades a corto plazo. En otras palabras, es el dinero disponible para saldar las deudas con proveedores y acreedores. La falta de liquidez implica que la entidad no puede cumplir con sus obligaciones, lo que puede llevar a una disminución de sus operaciones, la venta forzada de activos, la suspensión de pagos e incluso la quiebra.

Según Pérez (2023), describe que la liquidez de una empresa mide su capacidad para cumplir con sus obligaciones de pago. Esta técnica debe mantenerse a lo largo del tiempo y se aplica a diferentes plazos. La liquidez más crítica es la disponible para cubrir los desembolsos más inmediatos. Por eso, el término "liquidez" generalmente se refiere a la forma de enfrentar pagos previstos dentro de un año. La liquidez a más largo plazo está más relacionada con la solvencia. Ambos conceptos se diferencian en su horizonte temporal y en los recursos movilizados para realizar los pagos. La liquidez incluye los

pagos al vencimiento no superior a un año y se controla diariamente, utilizando los flujos de caja generados por las operaciones realizadas.

De acuerdo con Zambrano Et al. (2021), Se ratifican que la liquidez es un indicador de solvencia a corto plazo que mide la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones (pasivos) mediante el cálculo del cociente entre activos corrientes y pasivos corrientes. Esto refleja la habilidad de la organización para obtener efectivo. La solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad para enfrentar vencimientos y deudas a corto plazo se pueden evaluar utilizando ratios financieras.

1.2.1. Importancia de liquidez

Según Delfín y Rodríguez (2022), plantean que la liquidez es importante ya que representa un indicador que mide la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones en corto plazo, teniendo en cuenta las fechas de vencimiento. Es decir, representa la solvencia económica que tiene la empresa, permitiendo pagar las deudas pendientes con los proveedores. Si la entidad presenta un déficit de liquidez, se enfrenta a un riesgo significativo y, en el peor de los casos, puede llevarla a la quiebra debido a problemas en el flujo de caja y pérdidas acumuladas que no se pueden evitar. La liquidez es un indicador financiero de uso frecuente, crucial para que las empresas examinen la información de sus estados financieros, realicen sus actividades cotidianas y cumplan puntualmente con sus pagos.

Como expresan Santos y Huamaní (2019), la liquidez es importante porque permite a la organización conocer el nivel máximo de endeudamiento que puede tener y el desempeño financiero y económico, Además, proporciona una evaluación concreta de la capacidad de la empresa si tiene suficientes recursos financieros para cumplir con sus obligaciones presentes y así poder tomar decisiones acertadas. Por lo tanto, para mantener una alta liquidez, la empresa debe afianzar sus activos o servicios y generar ingresos

continuos o incluso aumenten. Si la empresa carece de liquidez, pierde credibilidad y no va a disponer de efectivo, lo que ocasionaría elevar los precios de sus productos o servicios para así cubrir pagos que ya están por vencer.

1.2.2. Objetivos de liquidez

Desde el punto de vista de González (2019), enfatiza que los objetivos de la empresa es generar beneficios a largo plazo, es decir, que los ingresos sean mayores que los gastos, logrando así una rentabilidad de la inversión superior al costo de su financiamiento. Además, buscan generar medios de liquidez suficientes para enfrentar las obligaciones de pago y tomar decisiones correctas. La liquidez tiene como propósito informar a la gerencia sobre la situación financiera de la empresa y el cumplimiento de los pagos a sus acreedores. A través de este proceso, se puede verificar si la gerencia ha tomado buenas decisiones respecto a la liquidez de la entidad.

Según Soto (2020), muestra que los objetivos de la liquidez son:

- ✓ Permite medir el índice de liquidez y deudas que tiene la empresa.
- ✓ Evaluar la capacidad para cubrir las obligaciones de inmediatos.
- ✓ Evaluar si la empresa se encuentra en buena salud financiera.
- ✓ Permite aumentar el capital de la empresa.
- ✓ Evaluar la efectividad de la administración financiera de la empresa.
- ✓ Permite saldar las deudas que tiene la empresa.

1.2.3. Ventajas de Liquidez

Empleando las palabras de Vayas (2017), manifiesta algunas ventajas que tiene la liquidez en una empresa en las cuales tenemos:

- ✓ Incrementa la liquidez de los títulos de la empresa.
- ✓ Aumenta el volumen y la frecuencia de las negociaciones.
- ✓ Facilita el financiamiento de proyectos de inversión de la empresa emisora.

- ✓ Mejora la capacidad de obtener capital en el futuro si las acciones muestran un buen desempeño en el mercado.
- ✓ Genera mayor confianza e interés entre los inversionistas, ya que la empresa emisora cumple con todas las reglas y obligaciones financieras.
- ✓ Permite enfrentar el pago de las obligaciones con los acreedores.

1.2.4. Desventajas de la liquidez

Tarazona Coz y Vega (2021) mencionan que una economía con alta inflación, tener un nivel excesivo de dinero en efectivo puede ocasionar en una pérdida para la organización debido a la rápida disminución del poder adquisitivo del dinero. Además, la empresa siempre debe sostener el dinero necesario para cubrir sus deudas y gastos sin incurrir en pérdidas por la inflación. Esto se puede describir como la probabilidad de sufrir pérdidas por no disponer de suficientes recursos líquidos para cumplir con los pagos en un período determinado.

1.2.5. Indicadores de liquidez

Para Peña Et al. (2021), Se afirma que mediante el uso de indicadores financieros se evalúa la capacidad de una entidad para solventar sus obligaciones inmediatas. Por lo tanto, en estos cálculos, es importante considerar los recursos que se pueden convertir fácilmente en efectivo. Si esta proporción es adecuada, la empresa podrá pagar sus deudas. En consecuencia, las razones de liquidez proporcionan herramientas de análisis para evaluar el grado de liquidez de una empresa y su capacidad para generar dinero y cumplir puntualmente con sus obligaciones. Entre estas razones se encuentran la Razón Corriente, la Prueba Ácida, la Razón de Efectivo y el Capital de Trabajo.

1.2.5.1. Razón Corriente

Como manifiestan Vásquez Et al. (2021), que la razón de liquidez es la principal ratio que permite conocer de manera general la capacidad de una organización para

enfrentar sus obligaciones a corto plazo. Este resultado se obtiene dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes, lo que determina si la empresa tiene liquidez suficiente o el nivel de deudas es mayor. En términos más claros, la razón corriente es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para pagar sus deudas en un momento determinado. Si el resultado es mayor que uno, la empresa tiene una buena capacidad de pago; si es igual a uno, puede cubrir sus deudas; y si es menor que uno, tiene dificultades para pagar sus deudas. Por eso, es indispensable calcular este indicador.

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

1.2.5.2. La Prueba Ácida

Citando a Sáenz y Sáenz (2019), argumenta que la prueba ácida es un indicador que muestra la capacidad de la entidad para enfrentar deudas a corto plazo utilizando activos líquidos, excluyendo los inventarios. Es uno de los conceptos más conservadores, ya que proporciona una medida precisa del porcentaje de liquidez de la empresa, el cual no debe ser inferior a 1. Esta razón mide la capacidad crediticia al mostrar el margen de seguridad que los acreedores tienen para recibir el pago de las deudas.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

1.2.5.3. Capital de Trabajo

Como plantean Plúa Et al. (2017), que el capital de trabajo se refiere a la deducción de los activos corrientes y pasivos corrientes de una empresa, así como al ciclo de flujo de efectivo y los niveles adecuados de inversión y liquidez mediante la resta de los activo y pasivos la diferencia es el dinero que dispone la empresa o el capital de trabajo que permite a la empresa continuar operando diariamente y no desaparecer con el tiempo.

Esto indica el importe monetario de la empresa después de cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos corrientes para saldar sus deudas.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

1.2.6. Decisiones Financieras

Huacchillo Et al. (2020), definen a la toma de decisiones financieras como el proceso de realizar acciones o actividades destinadas a mejorar los problemas financieros, con el objetivo de reducir riesgos, por ejemplo tasas de interés y cumplimiento de pagos. Este proceso implica comprender la situación financiera de las entidades lucrativas. Asimismo, la toma de decisiones financieras consiste en examinar la situación financiera, evaluar alternativas y seleccionar las opciones más favorables para cumplir con los objetivos de la entidad. Finalmente, se eligen las decisiones más efectivas para gestionar adecuadamente las fuentes de financiamiento necesarias para alcanzar los objetivos a mediano y largo plazo.

Desde el punto de vista Pineda Et al. (2022), las decisiones financieras, estas se dividen en tres categorías. La primera son las decisiones de inversión, que se refieren al volumen de capital y activos fijos necesarios para la operación de la empresa, donde los propietarios del capital deben asumir el riesgo de dicha inversión. La segunda categoría son las decisiones de financiamiento, relacionadas con la obtención de fondos necesarios para la operación del negocio, siendo cruciales por su impacto en las utilidades y el costo de capital. Finalmente, están las decisiones de dividendos, que determinan el porcentaje de utilidades que se distribuirá a cada accionista. Este reparto de utilidades debe evitar la descapitalización y requiere un análisis conjunto de tres herramientas: el estado de resultados, el estado de flujos de efectivo y el presupuesto de efectivo.

CAPITULO II

2. DIAGNOSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1.ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

2.1.1. Reseña Histórica

Probalsa, que nació como una empresa familiar y cuyo principal socio es Ángel Sereni, fue constituida en el año de 1975 con el firme propósito de crear una empresa especializada en el manejo de la madera de Balsa (*Ochroma Pyramidale*), ya que esta es considerada una madera noble. En sus más de 41 años la empresa ha logrado mantener relaciones comerciales con varios países alrededor del mundo, generando así varias alianzas estratégicas que han ayudado con el buen desarrollo actual de la empresa.

Nuestra madera cumple con un proceso de sanitizado, exponiendo está a un proceso de secado artificial donde ha sido colocada en un ambiente de 70 °C por un periodo de 11 días, en que se garantiza la eliminación de cualquier insecto, plaga u hongo gracias a la exposición en altas temperaturas.

Esta empresa tiene como ruc 0990249415001, el propietario del mismo es el Sr. Luis Geovany Rodríguez Chávez, esta esta ubicada en el kilómetro 26 de la vía Santo Domingo – El Carmen, el correo con el cual cuenta la empresa es probalsa@probalsa.com.ec, con número de teléfono 0953018409.

2.1.2. Misión

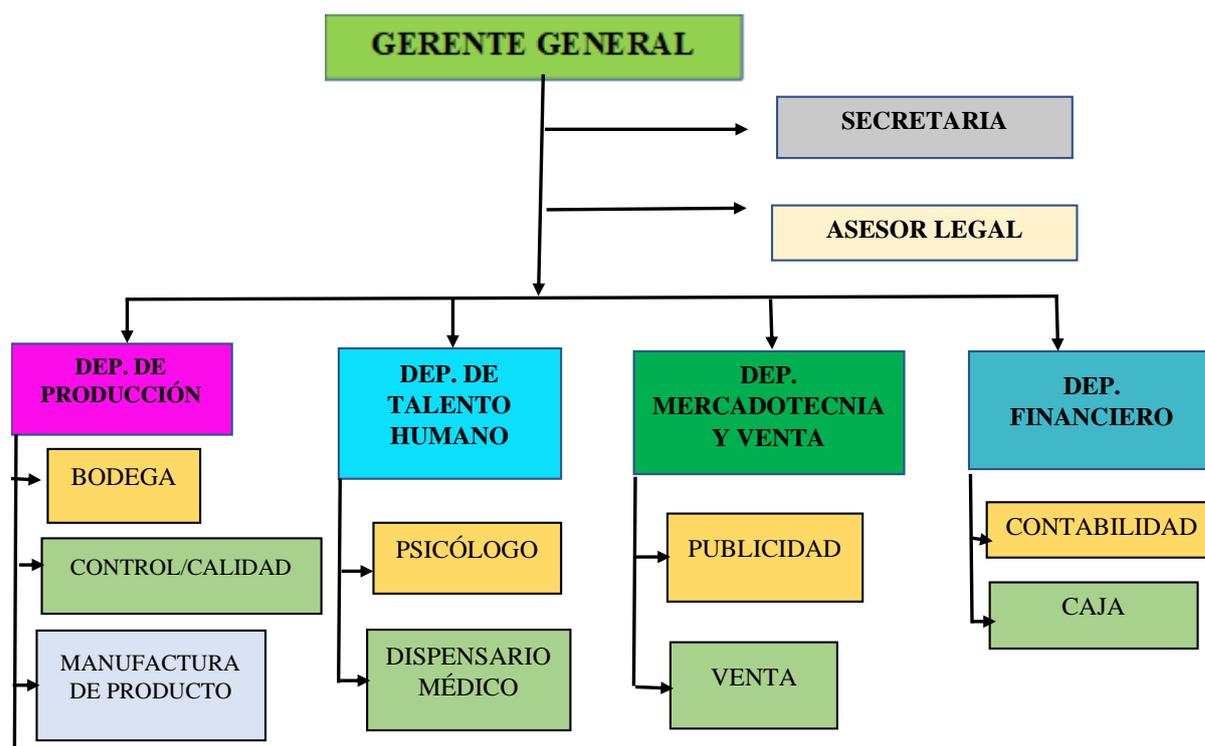
Desarrollar un plan de forestación y sembríos de balsa en el trópico y subtrópico del país. Colaborar con los campesinos en la siembra, cosecha y comercialización de los árboles de madera de balsa. Industrializar, procesar y exportar con el mejor producto final posible tanto para Europa, Asia, Estados Unidos de América, Brasil, y hacia todos los países que quieran desarrollar la energía limpia, como por ejemplo la eólica. Nos preocupamos por

tener un manejo eficiente y responsable en interacción con el aspecto social / ambiental y económico, que satisfaga y mejore las condiciones de la comunidad a través de un manejo sostenible de nuestra riqueza natural.

2.1.3. Visión

Ser líderes en la compra de madera rolliza de balsa como en la industrialización de la misma en Ecuador, y convertirnos en la primera empresa forestal balseira en procesar y comercializar bloques encolados, paneles rígidos, listones y madera model grade de la más alta calidad para la satisfacción de los requerimientos de nuestros clientes internos y externos; y en el lapso de 5 años estar entre las 3 mejores empresas procesadoras de bloques y paneles de balsa.

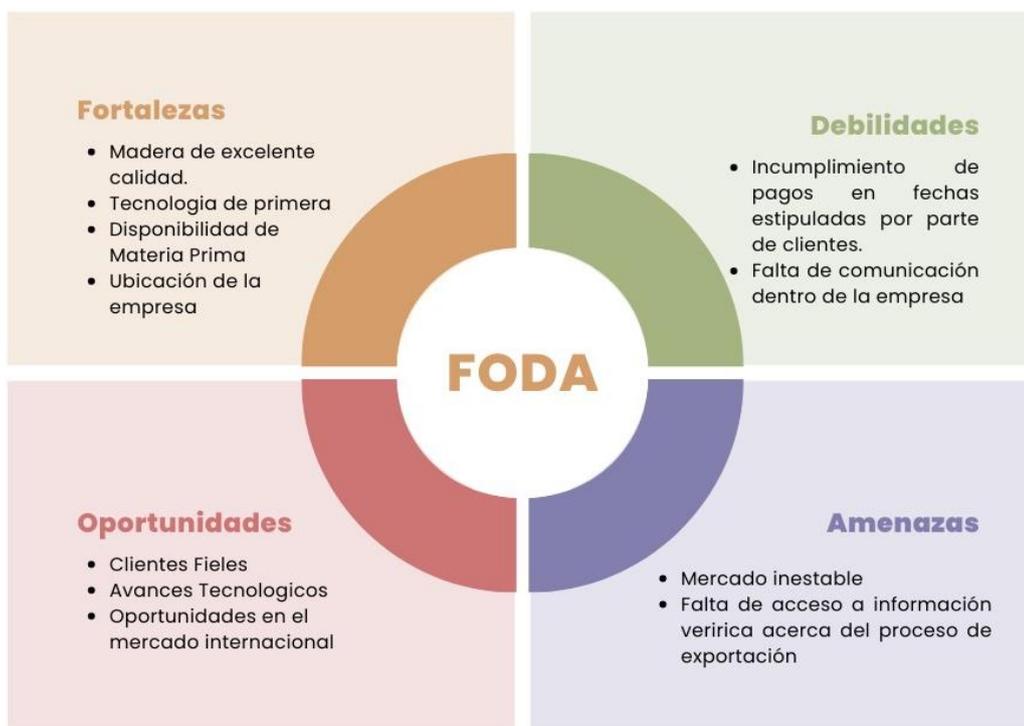
2.1.4. Organigrama



Nota: Investigación realizada en el periodo 2024(1) Elaborado por autora

2.1.5. FODA

Figura 1



Nota: Investigación realizada en el periodo 2024(1) Elaborado por autora.

2.2. Diseño Metodológico

2.2.1. Población y Muestra

2.2.1.1. Población

Para Vizcaino Et al. (2023), la investigación científica requiere de precisiones conceptuales que permitan delinear con claridad los límites y alcances del objeto de estudio. Uno de estos conceptos fundamentales es el de 'población'. En el campo de la investigación, la población se refiere al conjunto total de individuos, eventos o elementos que poseen características comunes y que son objeto de estudio. La población tomada es de cinco personas el jefe de producción y cinco colaboradores más.

2.2.1.2.Muestra

Tomando en cuenta la opinión de Mucha Et al. (2020), Las técnicas de muestreo no probabilístico se basan en la iniciativa del investigador. Este debe tomar decisiones personales para seleccionar a los sujetos que formarán parte de la muestra. Aunque las muestras generan estadísticas que pueden observarse en la población, no permiten una evaluación exacta de los resultados obtenidos en la muestra del estudio. En esta investigación, la muestra estará compuesta por tres personas: el gerente, el asistente de gerencia y la secretaria.

2.2.2. Métodos

2.2.2.1.Método deductivo

Según Andrade Et Al. (2018), el método deductivo va de lo general a lo particular, conectando la teoría con la observación para formular hipótesis basadas en verdades y doctrinas preexistentes. Este método, predominante en las ciencias sociales, propone hipótesis, recoge datos y realiza análisis para evaluar el soporte de dichas hipótesis. Comienza con la discusión de conceptos y avanza hacia la experiencia, justificando el fenómeno estudiado mediante postulados ya establecidos.

2.2.2.2.Método inductivo

Para Palmett (2020), expresa que el método inductivo comienza con la observación de casos específicos, permitir realizar estudios a fenómenos desde lo particular a lo general, consolidando por esta vía las disciplinas y la trasmisión de saberes, como elementos que contribuyen en la construcción de conocimientos y nuevas hipótesis a partir de antecedentes, logrando así llegar a la verdad. Hoy día el método inductivo forma parte del método científico ya que cuenta con etapas que consolida el proceso de

investigación al obtener las conclusiones del estudio realizado, dichas etapas son; la observación, la recolección de datos, y la verificación. (p 38).

2.2.2.3.Método analítico

Tomando en cuenta a Arboleda (2020), menciona que el método analítico consiste en un proceso que divide un todo en sus componentes esenciales, transitando de lo general (lo complejo) a lo particular (lo simple) permitiendo un análisis detallado de cada componente. También puede entenderse como un enfoque que va de los fenómenos observados, es decir, de los efectos a las causas. Este método se aplica para descubrir aspectos desconocidos de manera sistemática, desglosando, examinando y comprendiendo un fenómeno o problema en sus elementos fundamentales para lograr una mejor comprensión y hallar soluciones o mejoras.

2.2.3. Técnicas

2.2.3.1.Técnica de entrevista

Como menciona Guachi (2020), este método permite recopilar toda la información necesaria para la investigación, ya que permite al entrevistador analizar y elegir de antemano lo que quiere recolectar. Para esto, elaborará un conjunto de preguntas que, al momento de ser realizadas, pueden ser modificadas o complementadas si es necesario. En este contexto, la actitud del entrevistador es crucial, ya que será quien guíe la conversación de acuerdo con las respuestas obtenidas. (p.18)

2.2.3.2.Técnica de cuestionario de control interno

Para Zambrano López (2015), el control interno incluye el plan de la organización, todos los métodos y medidas de coordinación adoptadas dentro de una empresa para salvaguardar sus activos, verificar la corrección y confiabilidad de sus datos contables, promover la eficiencia operacional y la adhesión a las políticas gerenciales establecidas. Un cuestionario de control interno se extiende más allá de aquellos asuntos

que se relacionan directamente con las funciones de los departamentos de contabilidad y finanzas.

2.3. Análisis de Resultados

2.3.1. Análisis de entrevista

La entrevista como tal es de mucha importancia ya que mediante esta técnica podemos obtener información de suma importancia para implementar herramientas de recolección de datos. Por medio de esta técnica que fue aplicada al gerente de “PROBALSA CLTDA”, con el fin de conocer si esta empresa como tal cuenta con misión y visión por lo cual el gerente supo manifestar que como misión tiene como objetivo exportar la mejor calidad de madera, así mismo, su visión es mantener la alta calidad por encima de todo.

Luego de ello fue necesario preguntar cuál es el manual de funciones con el que cuenta la empresa a lo cual supo responder que la herramienta con la que trabajan en esta empresa es el control interno, desde el momento el que ingresa la madera hasta el momento en el que es exportada, los principales mercados internacionales a los que se exporta la madera en un 99% es china el 1% restante es el mercado local.

En esta empresa existen políticas y procedimientos debido a que todo debe quedar documentado de manera ordenada para evitar inconvenientes en el futuro, los principales desafíos a los que se enfrenta esta empresa como tal es al mercado inestable debido a que existe mayor volumen de mercadería pero el contra de todo ello es que no existe un buen precio justo para las empresas, por ende el margen de ganancia se ha visto afectado en el transcurso de este año, la empresa maneja venta de exportación es decir el compromiso de ellos como tal termina en planta es decir el cliente recoge los contenedores y son ellos quien se encargan de la logística y todo lo que conlleva la exportación.

La tecnología utilizada para mejorar el proceso antes mencionado es la utilización de WeChat herramienta de mensajería instantánea directa con el cliente. Es importante recalcar que dentro de PROBALSА, existen reportes regulares en el cual se describe el desempeño financiero de cada proceso de exportación realizando el debido seguimiento en todas las exportaciones que se realizan por parte de esta empresa, una de las maneras en las que dicha empresa se asegura de que los pagos sean recibidos a tiempo es estableciendo fechas límites para que los pagos sean efectuados y poder enviar o entregar la mercadería correspondiente a dicho pago efectuado.

Como es normal en las demás empresas en esta también se realiza el registro de ingresos y gastos de lo cual el departamento contable es quien se encarga de realizar aquello, en PROBALSА se maneja el cumplimiento de regulaciones y normativas internacionales, al momento de tomar decisiones se toma en cuenta la tabla de criterio y aceptación del cliente, a su vez los indicadores que se utilizan para evaluar la liquidez en esta se hace la utilización de un sistema contable que los alerta de cualquier anomalía dentro de la misma.

2.3.2. Análisis de cuestionario de control interno

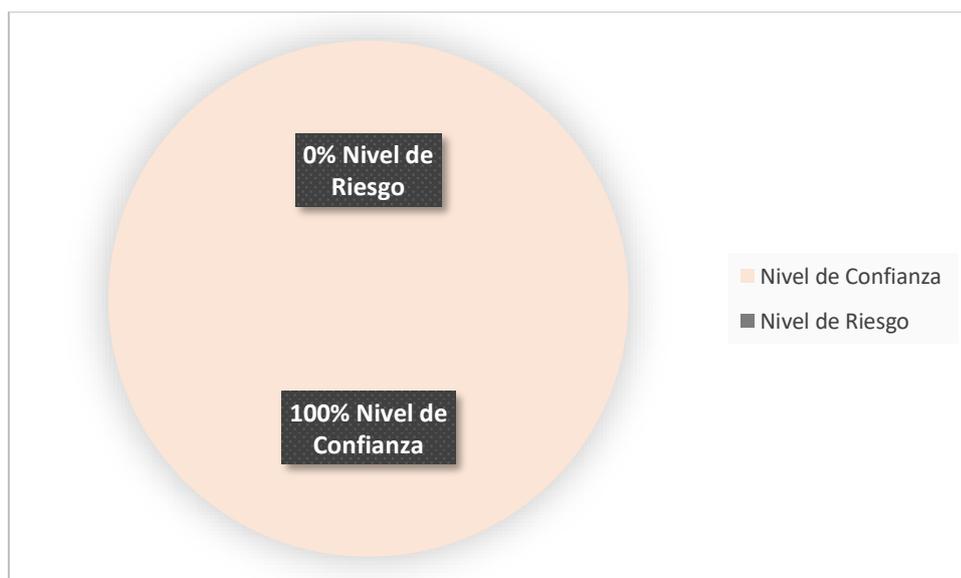
El cuestionario es una herramienta eficaz para recoger información pertinente y valiosa. Este trabajo permitirá realizar un análisis exhaustivo de las operaciones de la empresa “PROBALSА LTDA”, facilitando la toma de decisiones acertadas para la empresa. Utilizando los componentes del COSO I, tales como el entorno de control, la evaluación de riesgos, las actividades de control, la información y comunicación, y la supervisión, se efectuará un análisis detallado, considerando el nivel de confianza y los riesgos asociados.

Ambiente de control

La ejecución de esta técnica se considera la siguiente información, para la verificación del control interno de la empresa.

Figura 2

Resultados obtenidos en el componente Ambiente de control



Nota: Investigación realizada en el periodo 2024(1) Elaborado por autora.

Análisis:

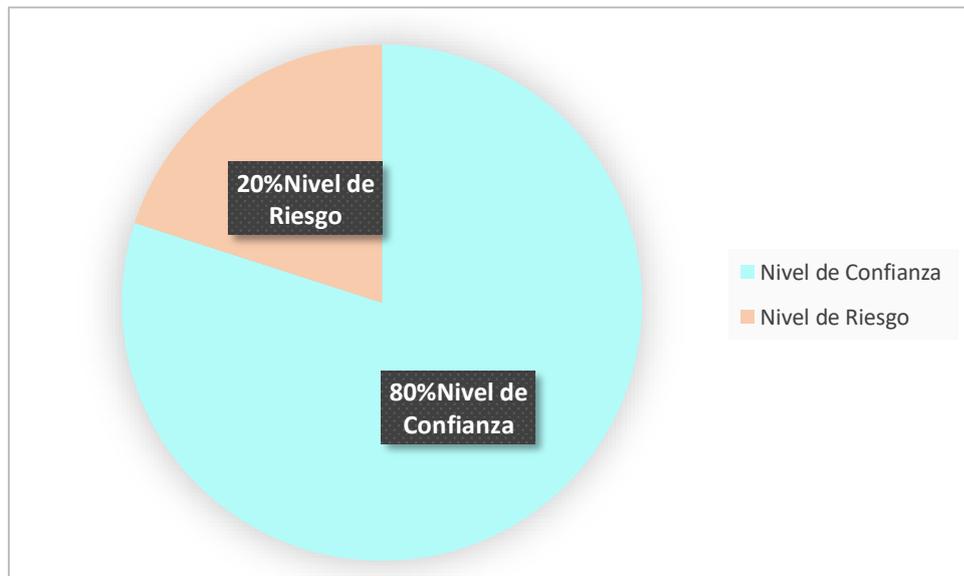
En este componente se ve reflejado un 100% de nivel de confianza lo cual es algo satisfactorio para la empresa debido a que no existe riesgo alguno en cuanto al control de la empresa se refiere, ya que esta como tal cuenta con aquellos valores éticos que se requieren para el buen funcionamiento de la misma, por ende existen políticas y procedimientos relacionados con el proceso de exportación haciendo uso del manual de proceso realizando evaluaciones periódicas del área de exportación asegurando así el control de cumplimiento de normas internacionales en cuanto a exportación se refiere.

Evaluación de Riesgo

Elaborado con la finalidad de conocer los riesgos a los que se enfrenta la empresa como tal.

Figura 3

Resultados obtenidos en el componente Evaluación de Riesgo



Nota: Investigación realizada en el periodo 2024(1) Elaborado por autora

Análisis

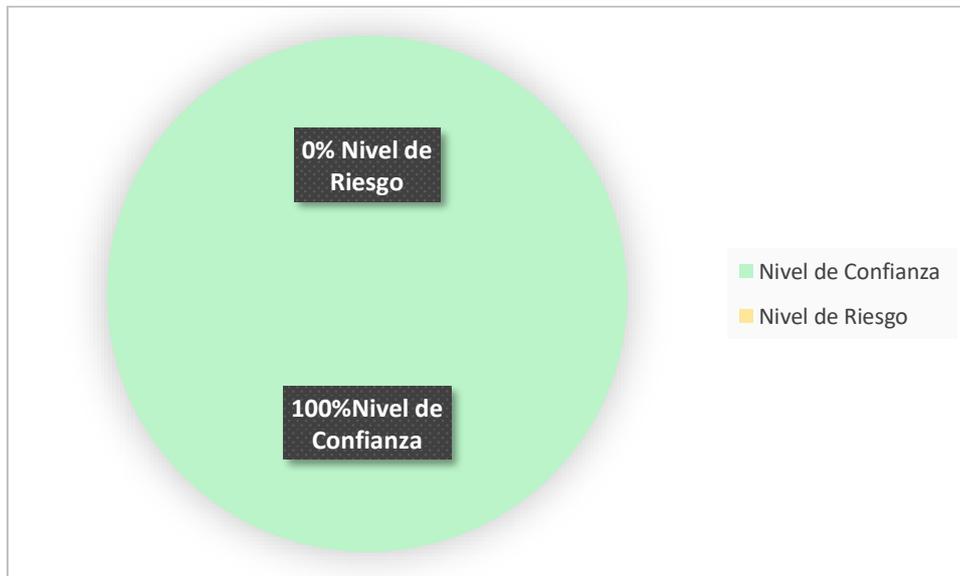
En referencia a este componente se presentan un total de 5 preguntas de las cuales existe un 80% nivel de confianza, mientras que el nivel de riesgo es representado con un 20%, si bien es cierto existe un riesgo bajo debido a que esta empresa reporta precios inestables lo que hace que esta empresa como tal se vea afectado el margen de ganancia, lo beneficioso para la misma es que se logran identificar y evaluar riesgos en cuanto al proceso de exportación se refiere, debido a que a través de esto se analizan los riesgos de liquidez, de la misma manera se logra evaluar el impacto que conllevan los riesgos externos.

Actividades de control

Componente elaborado con el objetivo de conocer los resultados de este componente.

Figura 4

Resultados obtenidos en el componente Actividades de Control.



Nota: Investigación realizada en el periodo 2024(1) Elaborado por autora

Análisis

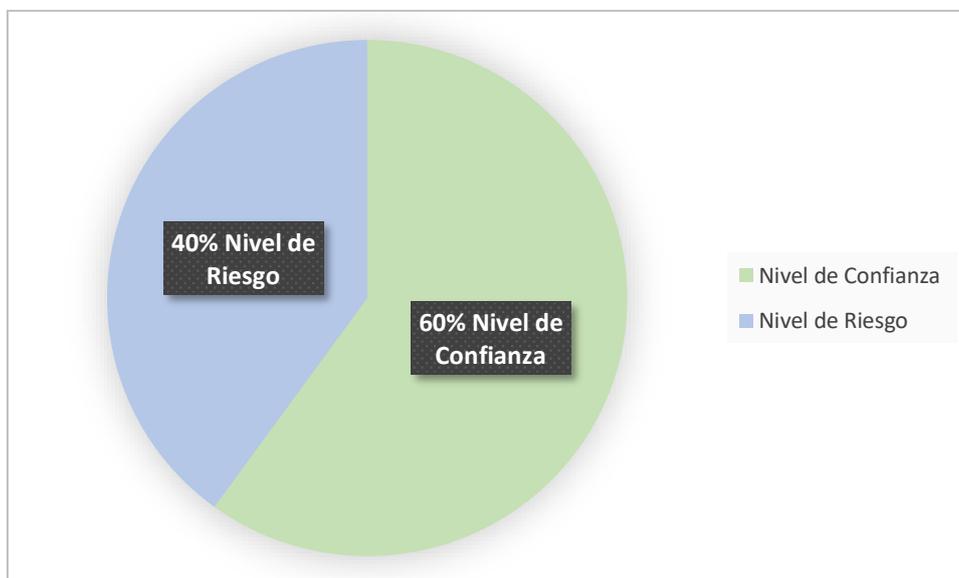
En este componente no se refleja riesgo debido a que existe un 100% de nivel de confianza debido a que en esta empresa si se implementan controles para lograr asegurar que los pagos y cobros sean efectuados sin ningún inconveniente, ya que como tal existen controles específicos para aquellos, a través de ellos es posible el control de los estados financieros y poder medir la liquidez de la empresa utilizando herramientas financiera tales como programas contables mismos que alertan a la empresa cuando no se obtiene la liquidez esperada por parte de la empresa.

Información y Comunicación

Componente elaborado para conocer más de cerca la información y comunicación que existe.

Figura 5

Resultados obtenidos en el componente Información y Comunicación



Nota: Investigación realizada en el periodo 2024(1) Elaborado por autora

Análisis

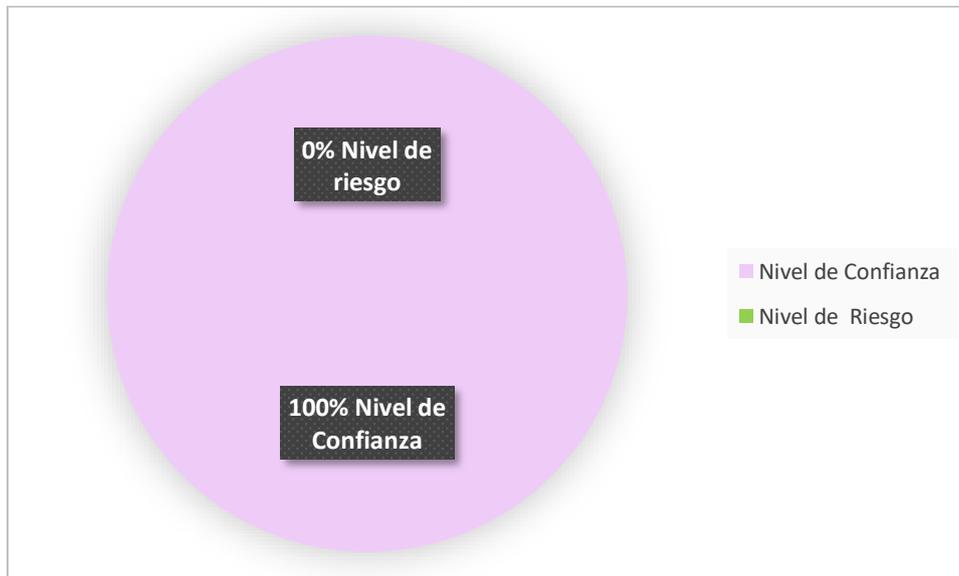
En este componente se presentan 5 preguntas de las cuales el 60% refleja nivel de confianza, mientras que el 40% restante representa el nivel de riesgo, es importante mencionar que en este componente se realizaron varias preguntas en cuanto a la información y comunicación con la que trabaja la empresa, ya que esto es importante para que la empresa fluya como tal, ya que si no existe información y comunicación dentro de ella existirán riesgos tales como la falta de comunicación en cuanto a información relevante para la gestión de liquidez en todos y cada uno de los niveles, de la misma manera la falta de conocimiento del personal en cuanto a información precisa en el proceso de exportación reflejaría un riesgo medio alto por que sin ello no se realizan los procesos de manera adecuada.

Actividades de control

Elaborado con el objetivo de conocer las actividades de supervisión

Figura 6

Resultados obtenidos en el componente Actividades de Control



Nota: Investigación realizada en el periodo 2024(1) Elaborado por autora

Análisis

En este componente no se refleja riesgo alguno como se visualiza en la figura debido a que existe el 100% de nivel de confianza en la aplicación de las 5 preguntas, para ello es importante recalcar que en esta empresas las actividades de supervisión se basan en la manera en que se supervisan todas y cada una de las actividades que se realizan a diario dentro de ella para lograr asegurar la eficacia por parte de todos y cada uno de los colaboradores que laboran en ella y poder conocer si el proceso de exportación se lo realiza de la manera adecuada, para ello es necesario se realicen controles prolongados, para la correcta liquidez.

CAPITULO III

3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.1.Título

Proceso de exportación para mejorar la liquidez en la empresa “PROBALSA CLTDA”

El Carmen – Manabí periodo 2023- 2024.

3.2.Introducción

En la actualidad, la economía globalizada exige a las empresas una expansión a mercados internacionales para de esta forma poder asegurar tanto su crecimiento como su sostenibilidad a largo plazo. La exportación es una herramienta de mucha importancia en este ámbito, debido a que no solo se presenta como una oportunidad para acceder a mercados nuevos, sino también poder mejorar la liquidez en la empresa como tal. La liquidez, es la capacidad con la que cuenta la empresa para poder transformar sus activos a efectivo, sin que este represente perdida alguna, cabe recalcar que es importante se mantenga operaciones de manera fluida y sean aprovechadas las oportunidades de inversión.

Ser participe en el comercio internacional es orientado a ampliar sus fuentes de ingreso, erradicando la vinculación con mercados nacionales y reducir riesgos asociados a las fluctuaciones económicas en el mercado nacional. No obstante, el proceso de exportación conlleva una serie de desafíos que incluyen la comprensión de los mercados internacionales, el cumplimiento de regulaciones comerciales, la gestión logística y la implementación de estrategias financieras adecuadas.

Este trabajo de investigación presenta una guía de exportación orientada a incrementar la liquidez, proporcionando una descripción detallada de los pasos y directrices necesarias

para llevar a cabo operaciones en negociaciones de mercados internacionales. Este documento práctico está diseñado para minimizar el tiempo y los costos que pueden surgir por la falta de conocimiento sobre los procesos de exportación.

3.3.Justificación

A lo largo de los siglos, los procesos de exportación han dado lugar a importantes desarrollos en las relaciones comerciales internacionales, incluyendo aspectos sociales, políticos, económicos y culturales, gracias a la globalización que ha permitido un crecimiento sostenible y sustentable. La gestión de las exportaciones a nivel mundial es crucial, ya que impacta significativamente en el PIB y otros indicadores económicos de los países.

En Ecuador, los procesos de exportación son fundamentales para el crecimiento empresarial con una perspectiva global. Estos procesos permiten controlar las operaciones comerciales y mejorar la rentabilidad interna de las empresas exportadoras. Además, la aplicación de normativas, estatutos, planes operativos, estrategias y requisitos aduaneros es esencial para garantizar el éxito en el ámbito comercial internacional.

Este proyecto de investigación tiene como objetivo implementar guías para optimizar los procesos de exportación mediante el uso de mecanismos estratégicos que respalden la gestión en la toma de decisiones empresariales. Estas guías ayudarán a controlar los costos de las actividades, maximizar los procesos de producción, aumentar las ventas y reducir los gastos. Además, se identificarán todos los factores que influyen en el precio del producto final, desde el control de calidad hasta su llegada al país de destino.

3.4.Objetivos

3.4.1. Objetivo General

Diseñar una guía de exportación donde se analice y optimice los procesos que ayuden a mejorar la liquidez en la empresa PROBALSALTA, ubicada en El Carmen, Manabí.

3.4.2. Objetivos específicos

- Establecer los organismos reguladores en la exportación
- Crear manual de funciones de cada departamento.
- Crear políticas que sirvan como guías de control en diferentes áreas de la empresa para la exportación de productos.
- Desarrollar procedimientos detallados para las actividades que se llevan a cabo durante la etapa de exportación de balsa.
- Elaborar flujogramas que describan el procedimiento de exportación en la empresa.

3.5.Alcance

Esta propuesta se desarrollará en el periodo 2023-2024, diseñando una guía de exportación para mejorar la liquidez en la empresa “PROBALSALTA”.

3.6. Base Legal

- Constitución de la Republica del Ecuador
- Código orgánico de la producción, comercio e inversiones
- Servicio de Rentas Internas
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- Resolución N° SENAE- DGN- 2013- 0417- RE “Regulaciones provinciales para el régimen aduanero de exportación definitiva”, del 1 de noviembre del 2013.
- Ley de comercio electrónico
- Ley de Comercio Exterior e inversiones

3.7. Desarrollo de la propuesta



GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ

ELABORADO POR:

Mejía Loor María Belén



PROBalsa
ECUADOR



Indice

1. ORGANISMOS REGULADORES EN LA EXPORTACIÓN	4
2. MANUAL DE FUNCIONES	5
2.1. Departamento de gerencia	5
2.2. Departamento de secretaría	6
2.3. Departamento de Asesoría Legal	7
2.4. Departamento de Producción	8
2.5. Departamento de Talento Humano	9
2.6. Departamento Financiero	10
3. POLÍTICAS DEPARTAMENTALES	11
3.1. Departamento de gerencia	11
3.2. Departamento de Secretaría	12
3.3. Departamento de Asesoría Legal	12
3.4. Departamento de Producción	13
3.5. Departamento de Talento Humano	13
3.6. Departamento de Mercadotecnia y Venta	14
3.7. Departamento Financiero	14
4. FLUJOGRAMAS Y PROCEDIMIENTOS	12
4.1. Flujograma de proceso de exportación	12
4.2. Procedimiento de los flujogramas de proceso de producción.	16
4.3. Flujograma de cuentas por cobrar	19

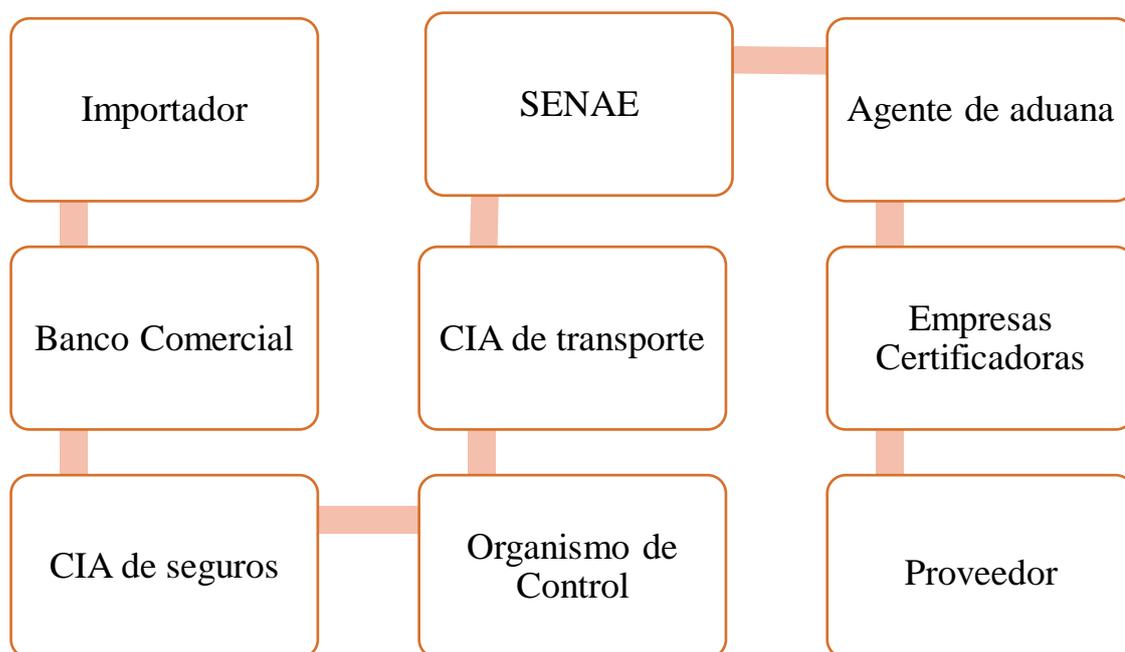
4.4.	Procedimiento de cuentas por cobrar	20
5.	ANÁLISIS FINANCIERO	22
5.1.	Estado financiero (Balance general) de la empresa PROBALSALTD.	22
5.2.	Estado financiero (Estado de Resultados) de la empresa PROBALSALTD.	23
5.2.1.	Análisis del Mes de Diciembre 2023 en PROBALSALtd.	24
5.3.	Estado financiero (Balance general mes de Junio 2024) de la empresa PROBALSALtd.	26
5.3.1.	Análisis del Mes de Junio 2024 en PROBALSALtd.	27
6.	RAZONES FINANCIEROS, RAZONES DE LIQUIDEZ, APALANCAMIENTO ACTIVIDAD Y DE RENTABILIDAD	29
6.1.	Razones de Liquidez	29
6.2.	Razones de Apalancamiento Financiero (Deudas)	30
6.3.	Razón de actividad	31
6.4.	Razones de Rentabilidad	32
7.	ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS	33
7.1.	Análisis de liquidez	33
7.1.	Análisis de Apalancamiento	34
7.2.	Análisis de Actividad	35
7.3.	Análisis de rentabilidad	35

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-001

1. ORGANISMOS REGULADORES EN LA EXPORTACIÓN



Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-002

2. MANUAL DE FUNCIONES

2.1. Departamento de gerencia

Cargo: Gerente General

Objetivo: Este departamento tiene como objetivo primordial dirigir y supervisar actividades que se realizan dentro de la empresa PROBALS A LTDA, y de esta manera poder asegurar el cumplimiento de objetivos planteados por la misma, de esta forma poder continuar con eficiencia y rentabilidad.

Funciones:

- Tomar decisiones clave para mantener el crecimiento y sostenibilidad de la empresa
- Coordinar las actividades a realizar con el encargado de cada departamento.
- Ser representante de la empresa ante clientes, proveedores, entidades gubernamentales, entre otros.
- Supervisar las funciones de los encargados de cada departamento.
- Mantener la mejora continua en innovación y sus procesos de producción.
- Cumplir con todas las actividades agendadas.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-003

2.2. Departamento de secretaría

Cargo: Secretaria

Objetivo: Este departamento tiene como principal objetivo prestar ayuda administrativa y organizacional en la empresa a cualquiera de los departamentos existentes dentro de la misma, y poder sostener una excelente gestión en documentación, comunicación entre todos los departamentos.

Funciones:

- Colaborar con gerencia en la gestión de agendas, organización de reuniones y preparación de documentos.
- Establecer y mantener documentos en archivos importantes de manera ordenada.
- Permitir la comunicación entre la gerencia y otros departamentos, de la misma forma con clientes y proveedores.
- Elaborar informes de acuerdo a la sugerencia de gerencia

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-003

2.3. Departamento de Asesoría Legal

Cargo: Asesor legal

Objetivo: El departamento de asesoría legal de PROBALS LTDA tiene como objetivo principal proporcionar apoyo jurídico integral a la empresa, asegurando el cumplimiento de la legislación vigente, mitigando riesgos legales y representando los intereses de la empresa en asuntos legales.

Funciones:

- Desarrollar y supervisar la estrategia legal de la empresa para proteger sus intereses.
- Equilibrar asesoramiento legal en todas las áreas en cuanto al derecho se refiere que puedan afectar a la empresa, incluyendo contratos, propiedad intelectual, cumplimiento normativo y litigios.
- Identificar, evaluar y mitigar riesgos legales asociados con las operaciones empresariales.
- Representar a la empresa en procedimientos judiciales y administrativos.
- Coordinar y supervisar las actividades del equipo de asesoría legal.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-004

2.4. Departamento de Producción

Cargo: Jefe de producción

Objetivo: El departamento de producción de PROBALS A LTDA tiene como objetivo principal garantizar la fabricación eficiente y oportuna de productos de alta calidad, optimizando el uso de recursos y cumpliendo con los estándares y demandas del mercado.

Funciones:

- Desarrollar y supervisar planes de producción para asegurar que se cumplan los objetivos de la empresa.
- Optimizar el uso de materiales, equipos y personal para maximizar la eficiencia de producción.
- Supervisar las actividades diarias en la planta de producción y asegurar que se sigan los procedimientos establecidos.
- Identificar y resolver problemas operativos que puedan afectar la producción.
- Asegurar que se cumplan todas las normas de seguridad y calidad durante la operación.
- Inspeccionar productos terminados para asegurar que cumplen con los estándares de calidad establecidos.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-005

2.5. Departamento de Talento Humano

Cargo: Jefe de Talento Humano

Objetivo: El departamento de talento humano tiene como objetivo principal gestionar y desarrollar el capital humano de la empresa, promoviendo un ambiente laboral positivo, el cumplimiento de las normativas laborales y el desarrollo profesional de los empleados.

Funciones:

- Desarrollar y supervisar la estrategia de gestión de talento humano en relación a los objetivos de la empresa.
- Planificar y ejecutar procesos de reclutamiento para atraer y seleccionar el mejor talento.
- Identificar las necesidades de capacitación y desarrollo de los empleados.
- Gestionar las relaciones laborales y asegurar el cumplimiento de las normativas laborales.
- Supervisar y coordinar el proceso de pago de nómina.
- Implementar y supervisar políticas y procedimientos de recursos humanos.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-006

2.6. Departamento Financiero

Cargo: Contador

Objetivo: El departamento financiero tiene como objetivo gestionar de manera correcta los recursos financieros de la empresa, de esta manera poder asegurar la solvencia y rentabilidad mediante la planificación, organización y control de las actividades tanto económicas como financieras

Funciones:

- Plantear y ejecutar el presupuesto anual, supervisando su cumplimiento y de la misma forma realizar justes necesarios.
- Supervisar el desempeño financiero que mantiene la empresa, y de esta forma poder asegurar el cumplimiento de objetivos y políticas.
- Supervisar y ejecutar los procesos de pagos a proveedores y cobros de clientes.
- Preparar estados financieros periódicos (balance general, estado de resultados, estado de flujo de efectivo) conforme a las normas contables actualizadas.
- Ejecutar análisis financieros detallados para la correcta toma de decisiones en la empresa.
- Administrar los flujos de caja para asegurar la liquidez rentable de la empresa

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-007

3. POLÍTICAS DEPARTAMENTALES

3.1. Departamento de gerencia

- Fomentar un liderazgo efectivo basado en la comunicación, la integridad y el respeto mutuo.
- Mantener una comunicación transparente con todos los departamentos de la empresa.
- Plantear metas claras y medibles para todos los colaboradores.
- Inculcar el crecimiento profesional continuo del personal mediante capacitaciones programas de desarrollo de liderazgo.
- Verificar que todas las actividades del departamento cumplan con las correctas normativas legales.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-008

3.2. Departamento de Secretaría

- Mantener documentación en archivo de manera ordenada y accesible.
- Gestionar agendas y coordinar reuniones con gerencia.
- Realizar consultas y solicitudes a los departamentos correspondientes.
- Ofrecer ayuda administrativa a todas las áreas de la empresa.
- Ser parte de programas de capacitación para mejorar habilidades administrativas y de atención al cliente.
- Gestionar la correspondencia y la logística de eventos internos de la empresa.

3.3. Departamento de Asesoría Legal

- Asegurar que todas las operaciones de la empresa cumplan con las leyes y regulaciones aplicables.
- Proveer asesoramiento legal debido y oportuno a la gerencia y a todos los departamentos.
- Reconocer y gestionar riesgos legales para la empresa.
- Mantener toda la información confidencial de la empresa en bajo perfil.
- Revisar y redactar contratos.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-009

3.4. Departamento de Producción

- Implementar prácticas de mejora continua.
- Crear controles de calidad estrictos en cada etapa del proceso de producción.
- Brindar un ambiente de trabajo seguro para los empleados.
- Efectuar las normativas de seguridad y salud ocupacional.
- Mantener un control preciso de los inventarios de materia prima.
- Brindar capacitación continua a los operarios sobre nuevas tecnologías y métodos de producción.

3.5. Departamento de Talento Humano

- Verificar que el proceso de selección sea transparente.
- Ejecutar evaluaciones periódicas para conocer las necesidades de conocimiento que requiere el personal.
- Efectuar evaluaciones de desempeño basadas en criterios y objetivos
- Plantear un paquete de beneficios competitivo que incluya seguros a los colaboradores.
- Garantizar que todos los empleados tengan igualdad de oportunidades para el desarrollo

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-010

3.6. Departamento de Mercadotecnia y Venta

- Realizar estudios de mercado para identificar oportunidades y tendencias.
- Ofrecer un excelente servicio al cliente y resolver rápidamente inquietudes o quejas
- Diseñar y ejecutar campañas publicitarias
- Establecer metas de ventas claras
- Monitorear el desempeño de las campañas de marketing y ventas.
- Evaluar y ajustar las estrategias según los resultados obtenidos.

3.7. Departamento Financiero

- Preparar y presentar informes financieros periódicos a la gerencia.
- Crear políticas y procedimientos para el control de costos y gastos.
- Verificar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y tributarias de la empresa.
- Identificar y gestionar riesgos financieros.
- Mantenerse actualizado sobre cambios normativos con los cuales se rige la empresa.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

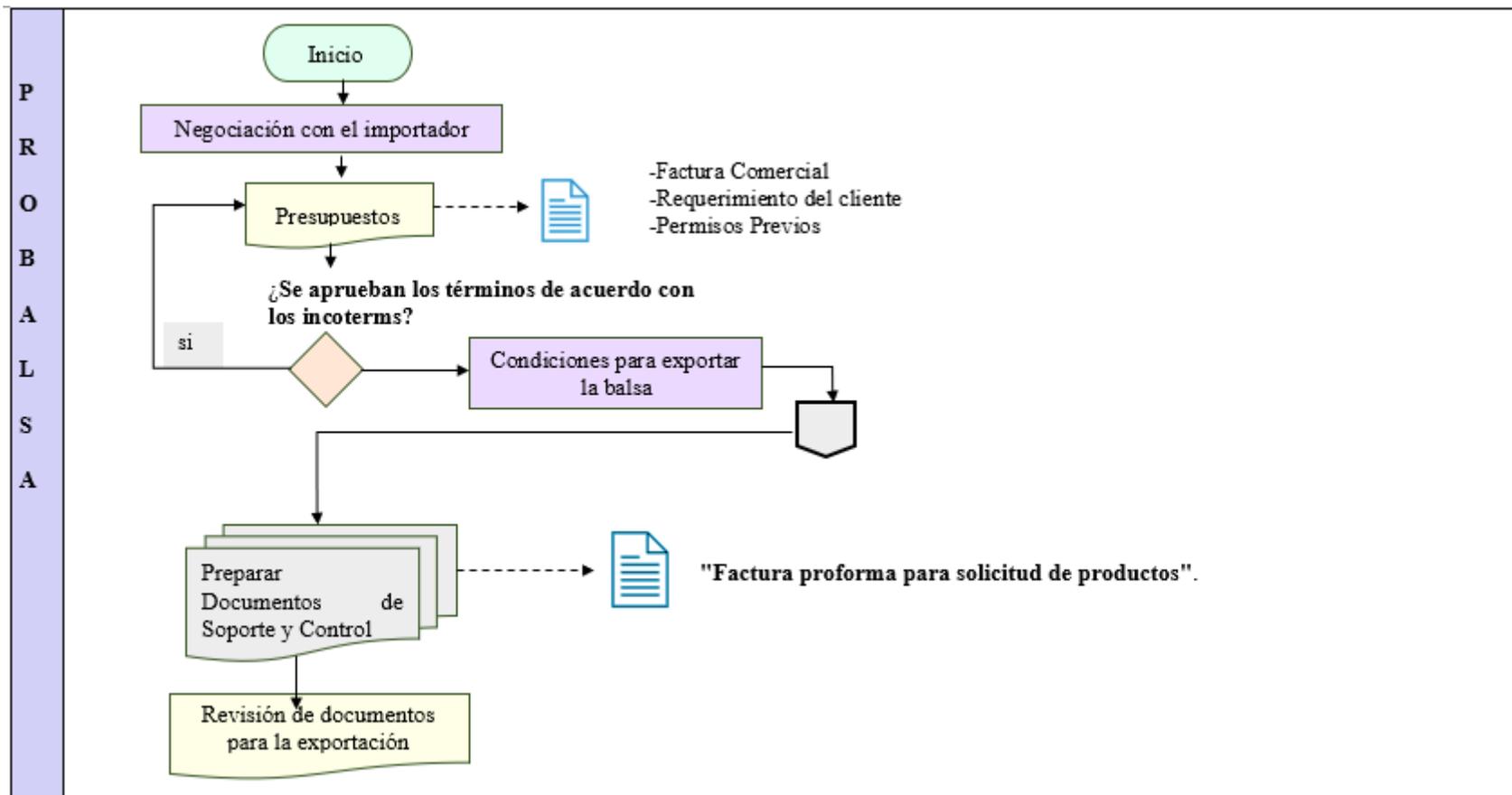
GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO DOMINGO



CÓDIGO:
 GEL-PBA-011

4. FLUJOGRAMAS Y PROCEDIMIENTOS

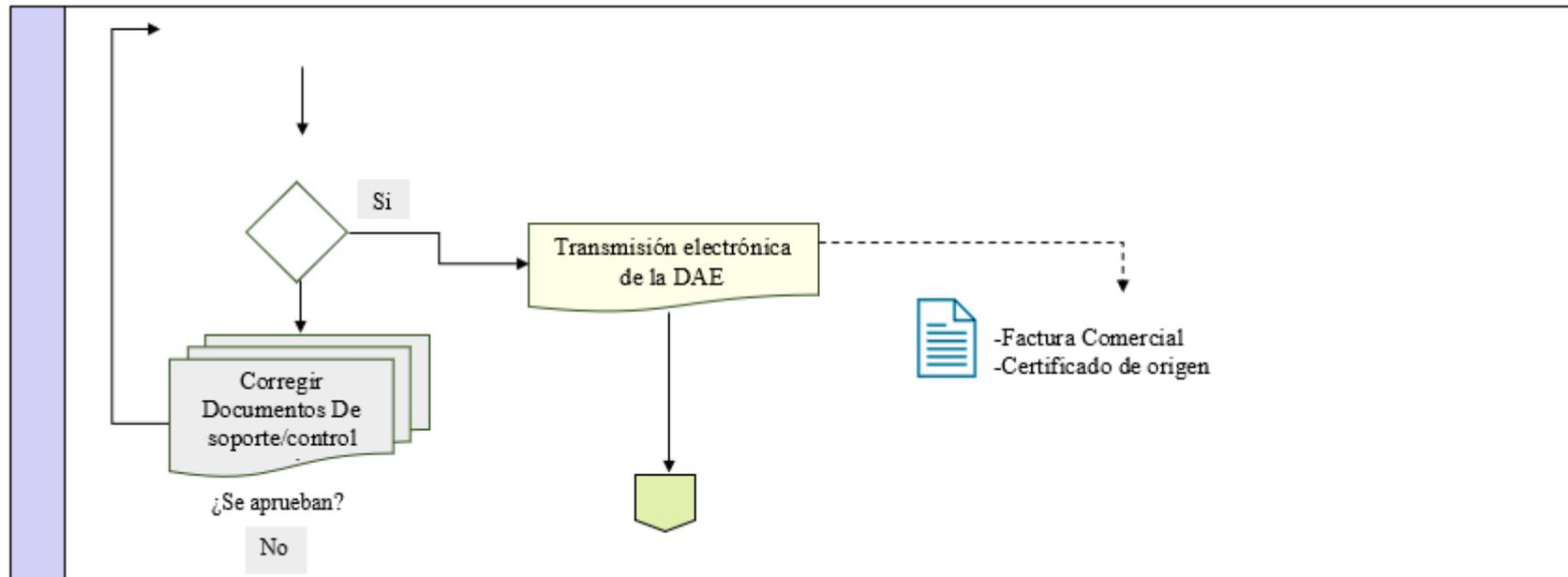
4.1. Flujoograma de proceso de exportación



GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO DOMINGO



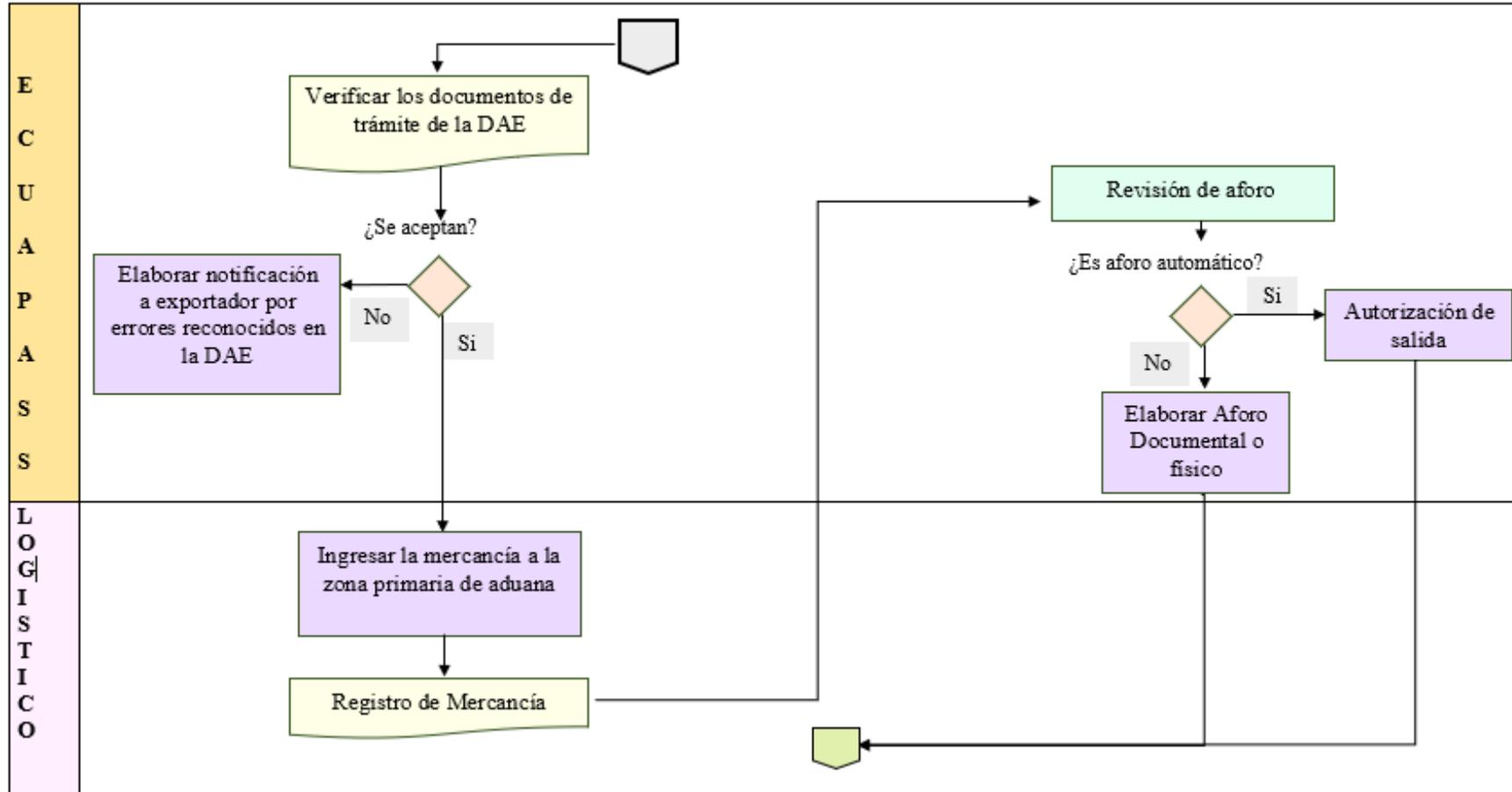
CÓDIGO:
GEL-PBA-012



GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO DOMINGO



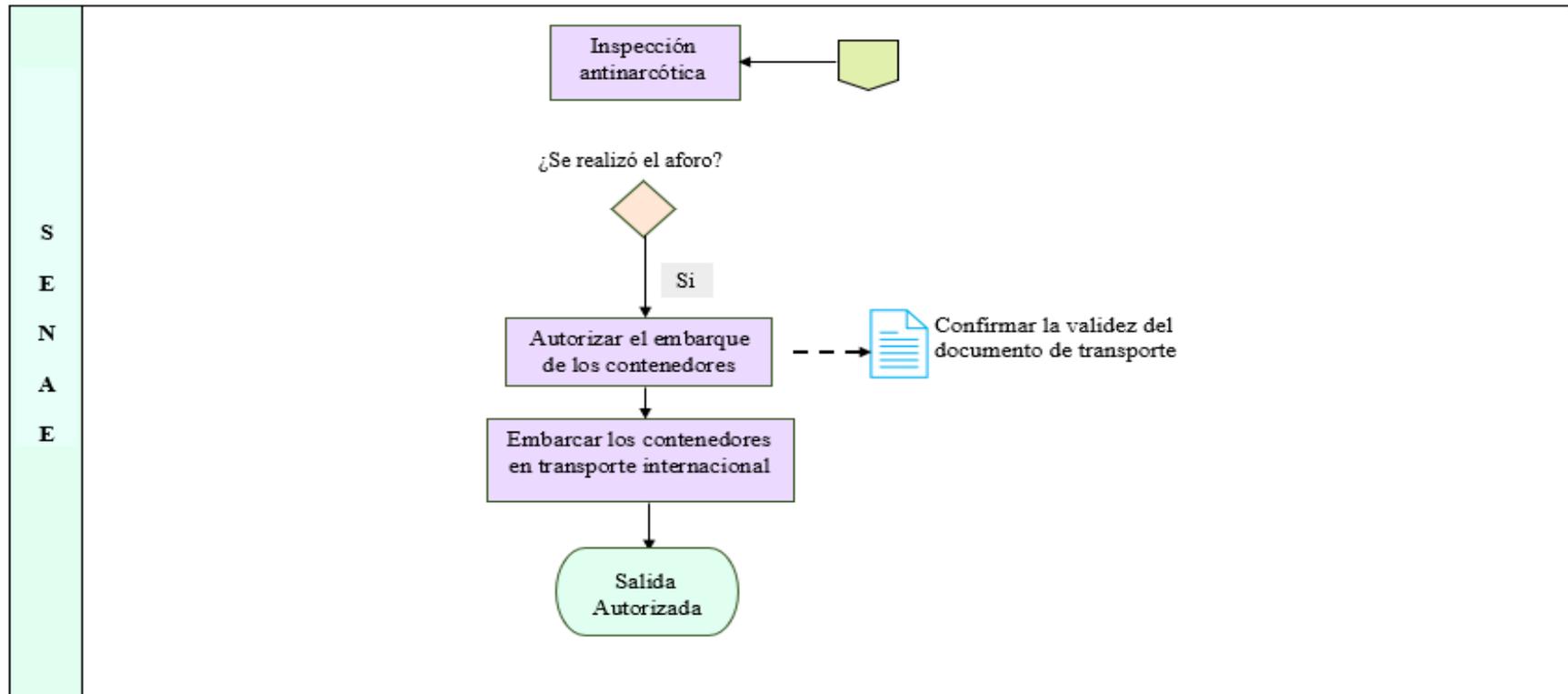
CÓDIGO:
GEL-PBA-013



GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO DOMINGO



**CÓDIGO:
GEL-PBA-014**



GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
DOMINGO



**CÓDIGO:
GEL-PBA-015**

4.2. Procedimiento de los flujogramas de proceso de producción.

- El flujograma N°001 ilustra el proceso general de las actividades realizadas por las empresas exportadores para llevar a cabo la exportación de la mercadería. A continuación, se presenta una descripción general de estos procesos
- Para comenzar el proceso, es necesario llevar a cabo negociaciones a través de reuniones con el importador interesado ya sea en forma física o electrónica en adquirir la mercancía.
- Después de las reuniones de consolidación, se deben emitir los requerimientos del artículo o producto que desea mediante una solicitud de factura proforma y una cotización de costos, que son documentos importantes previos para decidir si se procede con la exportación o se llega a un acuerdo diferente, considerando precios y calidad del producto o el tamaño o el grosos de la balsa. Es crucial acordar los incoterms o contrato de compra y venta que se aplicarán en la negociación para definir las responsabilidades y riesgos tanto del exportador como del importador (comprador) ya que puede haber un inconveniente ya sea un accidente o desastres naturales.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-016

- Con la aprobación del requerimiento, se procede a la designación del producto a exportar mediante los requerimientos establecidos, en este caso, la balsa en forma de tablonés, que debe cumplir los requerimientos antes dichos.
- Se deben preparar los documentos de control necesarios para la transmisión electrónica de la DAE. Estos documentos deben ser verificados, ya que, si contienen errores, no serán aprobados, lo que puede retrasar el proceso de revisión del producto y la realización de otros controles necesarios. En caso de que falten papeles o permisos, será necesario corregirlos para obtener una nueva aprobación.
- En verificación donde pasará un proceso de validación donde se generará la aceptación o rechazo si no cumplen con los requerimientos establecidos, se incluyen documentos de soporte como la factura comercial, certificado de origen, y certificaciones.
- En el sistema Ecuapass, la información de la declaración aduanera será revisada y validada mediante el sistema informático. Una vez completado este proceso, se generará la aceptación que autoriza la entrada de la mercancía en aduana.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-017

- El operador logístico ingresará la mercancía a la zona primaria, revisando previamente la factura comercial, para registrar la mercancía. Esto generará una notificación en ECUAPASS sobre el aforo asignado.
- Los funcionarios de la SENA E verificarán la mercancía de un posible tráfico de productos antinarcóticos, y se verificará el aforo realizado.
- Finalmente, una vez autorizado la mercancía se embarcará los contenedores para su transporte internacional, y los lineamientos de transporte se establecerán de acuerdo con los incoterms acordados.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

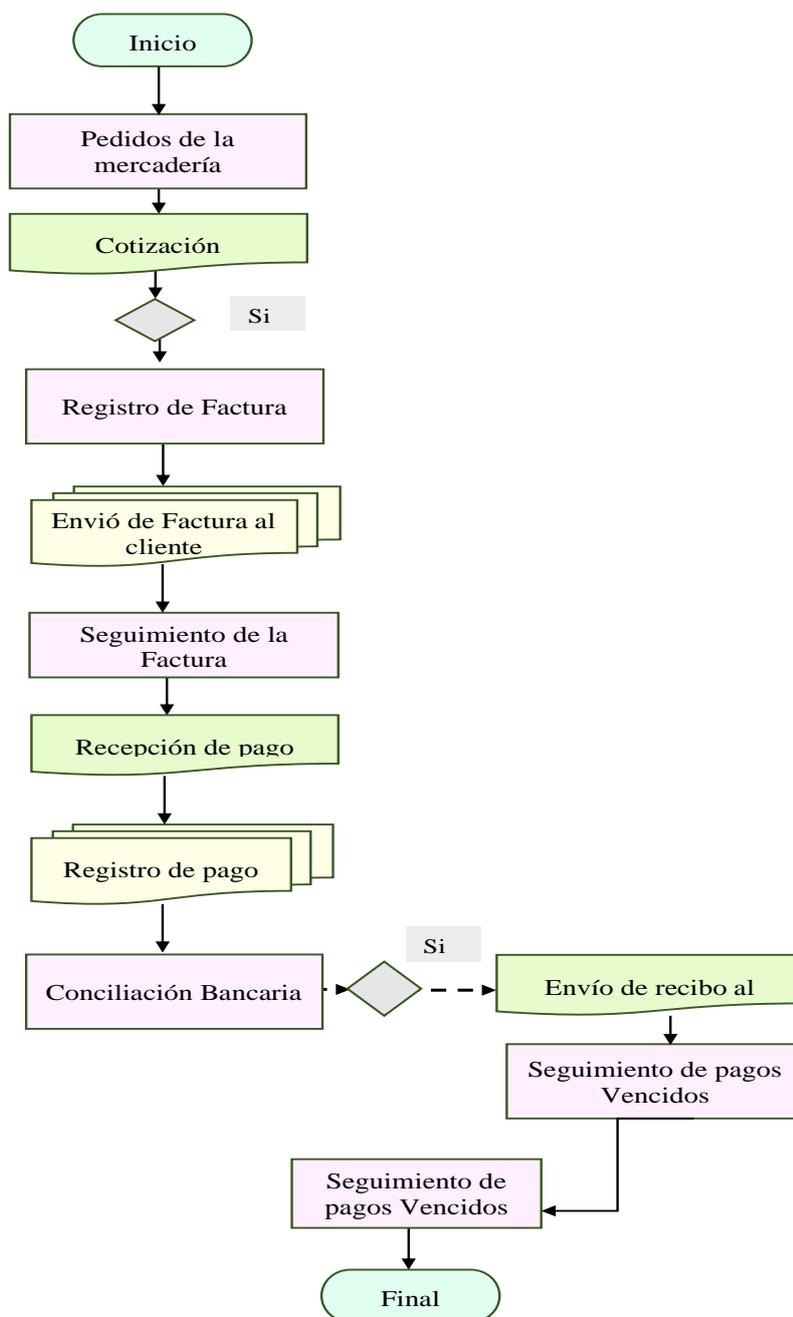
Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-018

4.3. Flujograma de cuentas por cobrar



Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-019

4.4. Procedimiento de cuentas por cobrar

Este procedimiento tiene como propósito optimizar el proceso de cobro, asegurar la exactitud y puntualidad en el registro de pagos, y reducir el riesgo de morosidad, garantizando así una mejor liquidez y control financiero para la empresa.

- Primeramente, se realiza por parte de comprador el pedido y se emite una factura al cliente por los productos o servicios proporcionados.
- Se registra la factura en el sistema contable de la empresa de los productos establecidos.
- Se envía la factura por correo electrónico al dueño de la empresa.
- Se realiza un seguimiento a las facturas enviadas para asegurar su recepción y conformidad por parte del cliente.
- El cliente realiza el pago según los términos acordados con el tiempo.
- Se registra el pago recibido en el sistema contable para llevar un control adecuado de los estados financieros.
- Se realiza una conciliación bancaria para verificar que el pago ha sido depositado en la cuenta bancaria de la empresa.
- Se envía un recibo al cliente confirmando la recepción del pago para tener constancia de lo antes mencionado.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-020

- Se realiza un seguimiento de los pagos vencidos y se contacta al cliente para recordar el pago que adeuda.
- En caso de que los pagos continúen pendientes, se implementan acciones de cobranza, como llamadas, correos electrónicos donde se les ha vencido el plazo, según lo acordado entre ambas partes.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-021

5. ANÁLISIS FINANCIERO

5.1. Estado financiero (Balance general) de la empresa PROBALS LTDA.

EMPRESA PROBALS LTDA			
BALANCE GENERAL			
AL 31 DE DICIEMBRE 2023			
1	Activo		\$ 451.800,00
101	Activo Corriente		\$ 83.000,00
101.01	Efectivo e Equivalente al Efectivo	\$ 68.000,00	
101.02	Efectivo en Caja	\$ 30.000,00	
101.03	Banco y otras Instituciones Financieras	\$ 38.000,00	
101.02	Activos Financieros	\$ 15.000,00	
101.02.06	Cuentas por Cobrar	\$ 75.000,00	
101.02.09	Provisiones Ctas. Incobrables	\$ -60.000,00	
101.02.13	Inventario de Mercaderías	\$ -	
102	Activo No corriente		\$ 368.800,00
102.01	Propiedades, Planta y Equipo	\$ 368.800,00	
102.01.03	Terrenos	296000 \$ 70.000,00	
102.01.04	Edificios	\$ 45.000,00	
102.01.05	Muebles y Enseres	\$ 11.000,00	
102.01.06	Equipo de Computación	\$ 4.000,00	
102.01.07	Maquinaria	\$ 60.000,00	
102.01.08	Vehículos	\$ 90.000,00	
102.01.12	(-)Depreciación Acum.Propiedades Planta y Equipo	\$ 88.800,00	
2	Pasivo		\$ 252.869,60
201	Pasivo Corriente		\$ 252.869,60
201.03	Cuentas Por Documentos Por pagar	\$ 75.000,00	
201.03.01	Locales Proveedores	\$ 75.000,00	
201.06	Otras Obligaciones Corrientes	\$ 177.869,60	
201.06.01		\$ 100.000,00	
201.06.02	Con la Administración Tributaria	\$ 25.004,00	
201.06.03	Con el Iess	\$ 17.145,60	
201.06.04	Por beneficios de la ley a empleados	\$ 35.720,00	
3	Patrimonio Neto		\$ 198.930,40
301	Capital		\$ 181.923,82
301.01	Capital Social	\$ 181.923,82	
307	Resultados del Ejercicio		\$ 17.006,58
307.01	Ganancia Neta Del periodo	\$ 17.006,58	
	TOTAL DE PASIVO + PATRIMONIO		\$ 451.800,00

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-022

5.2. Estado financiero (Estado de Resultados) de la empresa PROBALS LTDA.

EMPRESA PROBALS LTDA			
ESTADO DE RESULTADOS			
AL 31 DE DICIEMBRE 2023			
4	Rentas		
4.1	Rentas Operativas		\$ 500.882,76
4.1.01	Ventas Netas	\$ 500.882,76	
5	Gastos y costos de Ventas		
5.2	Costos de Ventas		\$ 286.982,18
5.2.01	Inventario Inicial		
5.2.02	Compras Netas	\$ 286.982,18	
	(=) Mercadería	\$ 286.982,18	
5.2.07	(-) Inventario Final de Mercaderías	\$ -	
4.2.14	(-) Ganacia Bruta en ventas		\$ 213.900,58
6	Egresos		
62	Gastos		\$ 196.894,00
62.01	Sueldos, salarios y demás Remuneraciones	\$ 35.000,00	
62.01.01	Aportes a la Seguridad Social	\$ 10.500,00	
62.01.02	Beneficios Sociales E Indemnizaciones	\$ 5.250,00	
62.01.03	Honorarios	\$ 1.200,00	
62.01.04	Mantenimiento y reparaciones	\$ 2.000,00	
62.01.05	Combustibles	\$ 1.500,00	
62.01.06	Provisión	\$ 1.300,00	
62.01.07	Depreciaciones	\$ 140.144,00	
7	Ganancia Antes del 15% a trabajadores E impuesto a la renta		\$ 17.006,58

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-023

5.2.1. Análisis del Mes de Diciembre 2023 en PROBALS Ltda.

Al realizar el análisis correspondiente al mes de diciembre del año 2023, se evidenció que la empresa PROBALS Ltda. enfrentó complicaciones en diversas cuentas contables. En particular, se observó una disminución significativa en las ventas. Este descenso se atribuye a problemas con una empresa exportadora de logística que ofrecía precios muy bajos en comparación con otras exportadoras, lo que llevó a una reducción en el número de compradores debido a los precios más elevados que PROBALS Ltda. tuvo que mantener. Esta situación resultó en una disminución considerable en las cuentas por cobrar, ya que los clientes decidieron comprar menos de lo previsto.

Por otro lado, el costo de adquisición de la balsa experimentó un aumento, generando mayores gastos de los inicialmente estipulados. En cuanto a las cuentas por pagar, la empresa enfrenta deudas con instituciones bancarias, y se identificó un incremento tanto en las cuentas incobrables como en las cuentas por pagar. Esto indica que la empresa se encuentra en un círculo vicioso financiero, exacerbado por la falta de políticas claras y eficaces. Además, algunos pagos no se hicieron efectivos, lo que ha incrementado las responsabilidades de PROBALS Ltda. en cuanto a las cuentas por cobrar, ya que los clientes no han cumplido con sus obligaciones de pago.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-024

Se espera que, con la reestructuración de las políticas planeada con la entidad, el porcentaje de cuentas por cobrar aumente considerablemente en los próximos meses. Esto es crucial para que PROBALS A Ltda. pueda abrir nuevos mercados y aumentar sus ventas, permitiéndole enfrentar sus obligaciones financieras en el año 2024, lo que resalta la necesidad de una gestión financiera más rigurosa y la apertura de nuevas oportunidades de mercado para mejorar su situación económica.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-025

5.3. Estado financiero (Balance general mes de Junio 2024) de la empresa PROBALS A Ltda.

EMPRESA PROBALS A LTDA			
ESTADO DE RESULTADOS			
AL 31 DE JUNIO 2024			
4	Rentas		
4.1	Rentas Operativas		\$ 550.182,23
4.1.01	Ventas Netas	\$ 550.182,23	
5	Gastos y costos de Ventas		
5.2	Costos de Ventas		\$ 300.142,00
5.2.01	Inventario Inicial		
5.2.02	Compras Netas	\$ 300.142,00	
	(=) Mercadería	\$ 300.142,00	
4.2.14	(-) Ganacia Bruta en ventas		\$ 250.040,23
6	Egresos		
62	Gastos		\$ 204.244,40
62.01	Sueldos, salarios y demás Remuneraciones		\$ 35.720,00
62.01.01	Aportes a la Seguridad Social		\$ 11.430,40
62.01.02	Beneficios Sociales E Indemnizaciones		\$ 5.950,00
62.01.03	Honorarios		\$ 2.500,00
62.01.04	Mantenimiento y reparaciones		\$ 2.000,00
62.01.05	Combustibles		\$ 3.500,00
62.01.06	Provisión		\$ 3.000,00
62.01.07	Depreciaciones		\$ 140.144,00
7	Ganancia Antes del 15% a trabajadores E impuesto a la renta		\$ 45.795,83

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-026

5.3.1. Análisis del Mes de Junio 2024 en PROBALS Ltda.

Al realizar el respectivo análisis del mes de junio del periodo 2024, utilizando datos proyectados y considerando la implementación de políticas para un mejor control de las cuentas por cobrar, se evidenció una notable mejoría en la gestión financiera de la empresa PROBALS Ltda. La reestructuración incluyó la reducción de los plazos extensos para el pago de los compradores, estableciendo fechas límites estrictas y penalizaciones por retrasos, así como la posibilidad de llevar a los deudores a los tribunales en caso de incumplimiento. Estas medidas han resultado en una disminución considerable de las cuentas incobrables.

Además, se llevó a cabo un nuevo estudio de mercado que permitió incrementar las ventas, tomando en cuenta los cambios tanto políticos como económicos del país. Este enfoque estratégico no solo mejoró las ventas, sino que también optimizó las cuentas por cobrar, contribuyendo significativamente a la liquidez de la empresa.

La empresa ha mostrado una mejora en su liquidez, con un aumento significativo en el efectivo disponible y en las cuentas por cobrar, y una reducción en sus obligaciones corrientes. Esto indica una gestión más eficaz de sus deudas a corto plazo.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-027

Como resultado, el capital social de la empresa ha incrementado y se ha reportado una mayor ganancia neta, lo que fortalece su solidez financiera.

En resumen, PROBALS Ltda. ha exhibido un desempeño financiero positivo en el primer semestre de 2024 en comparación con el último semestre de 2023. La empresa ha logrado incrementar sus ingresos y mejorar su liquidez a pesar del aumento en los costos y gastos. No obstante, será crucial que la empresa continúe gestionando cuidadosamente sus costos y gastos para mantener y mejorar esta tendencia positiva, fortaleciendo así su posición para enfrentar futuros desafíos y aprovechar oportunidades de crecimiento.

Es importante destacar que la empresa debe seguir evaluando y ajustando sus políticas de crédito y cobranza para asegurar una salud financiera, sostenible a largo plazo. La diversificación de mercados y la adaptación a las condiciones cambiantes del entorno económico y político seguirán siendo factores clave en su estrategia de negocio.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-028

6. RAZONES FINANCIEROS, RAZONES DE LIQUIDEZ, APALANCAMIENTO

ACTIVIDAD Y DE RENTABILIDAD

6.1.Razones de Liquidez

		2023	2024
Razón Corriente	<u>Activos Corrientes</u>	\$ 391.800,00	\$ 475.800,00
	<u>Pasivos Corrientes</u>	\$ 252.869,60	\$ 228.939,60
		1,55	2,08

		2023	2024
Razón Rápida	<u>Activos Corrientes - Inventario</u>	\$ 391.800,00	\$ 475.800,00
	<u>Pasivos Corrientes</u>	\$ 252.869,60	\$ 228.939,60
		1,55	2,08

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-029

6.2. Razones de Apalancamiento Financiero (Deudas)

		2023	2024
Razón entre Deuda y Capital	<u>Deuda Total</u>	\$ 100.000,00	\$ 80.000,00
	<u>Capital</u>	\$ 121.923,82	\$ 201.064,57
		0,82	0,40

		2023	2024
Razón de Deuda y Activos Totales	<u>Deuda Total</u>	\$ 252.869,60	\$ 228.939,60
	<u>Activos Totales</u>	\$ 391.800,00	\$ 475.800,00
		0,65	0,48

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-030

6.3. Razón de actividad

		2023	2024
Rotación ctas x Cobrar	<u>Ventas Netas</u>	\$ 500.882,76	\$ 550.182,23
	<u>Cuentas por Cobrar</u>	\$ 75.000,00	\$ 35.000,00
		6,68	15,72

		2023	2024
Razón de Cuentas por Pagar	<u>Compras</u>	\$ 286.982,18	\$ 300.142,00
	<u>Cuentas por Pagar</u>	\$ 75.000,00	\$ 60.000,00
		3,83	5,00

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-031

6.4. Razones de Rentabilidad

		2023	2024
Margen Bruto	<u>Utilidad Bruta</u>	\$ 213.900,58	\$ 250.040,23
	<u>Ventas</u>	\$ 500.882,76	\$ 550.182,23
		0,43	0,45

		2023	2024
Margen Operacional	<u>Utilidad Operacional</u>	\$ 17.006,58	\$ 45.795,83
	<u>Ventas</u>	\$ 500.882,76	\$ 550.182,23
		0,03	0,08

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-032

7. ANALISIS DE RATIOS FINANCIEROS

7.1. Análisis de liquidez

Al aplicar la respectiva razón de liquidez en la empresa PROBALSA Ltda., por medio de la información que se refleja en el balance general del mes de diciembre-junio se evidencia que la razón corriente ha aumentado, que por cada dólar la empresa adeuda, dispone 1,55 en 2023 a 2,08 en 2024 para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Esto sugiere una mejora en la liquidez de la empresa. La empresa ha incrementado sus activos corrientes en relación con sus pasivos corrientes, lo que indica una mayor capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

La razón rápida ha aumentado se pudo establecer que por cada dólar que la empresa PROBALSA Ltda. cuenta 1,55 en 2023 a 2,08 en 2024 para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Esto sugiere que la empresa ha mejorado su capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin depender del inventario, lo cual es una señal positiva de solidez financiera.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
RUC: 0990249415001
DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-033

7.1. Análisis de Apalancamiento

En 2023, la deuda total representaba el 82% del capital propio. Esto sugiere una alta dependencia de la deuda en la financiación de las operaciones. En 2024, esta proporción se ha reducido a 40%, indicando que la empresa ha reducido significativamente su apalancamiento. Esto puede ser debido a una disminución en la deuda o un aumento en el capital propio, lo cual es generalmente positivo, ya que reduce el riesgo financiero asociado con el alto apalancamiento.

En 2023, el 65% de los activos totales estaban financiados mediante deuda. En 2024, la proporción se ha reducido al 48%, lo que indica que la empresa ha reducido su nivel de deuda en relación con sus activos.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

GUIA DE EXPORTACIÓN PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ
 RUC: 0990249415001
 DIRECCIÓN: AV. CHONE KM 26 VÍA EL CARMEN – SANTO
 DOMINGO



CÓDIGO:
GEL-PBA-034

7.2. Análisis de Actividad

La rotación de cuentas por cobrar era de 6,68, lo que indica que la empresa estaba convirtiendo sus cuentas por cobrar en efectivo aproximadamente 6,68 veces al año. sobrepasaron el límite de días del tiempo establecido para solventar sus cuentas por pagar, generando a ello intereses de multa y mora. La rotación ha mejorado a 15,72, lo que significa que la empresa está convirtiendo sus cuentas por cobrar en efectivo aproximadamente 15,72 veces al año. En resumen, el aumento en la razón de cuentas por pagar de 3,83 en 2023 a 5,00 en 2024 indica una mejora en la eficiencia en el pago de cuentas.

7.3. Análisis de rentabilidad

Al emplear la respectiva razón de rentabilidad en la empresa PROBALS A Ltda.” por medio de la información que se refleja en el estado de resultados mes de Diciembre del 2023 y Junio del 2024, se determina que por cada dólar que genera la empresa en ventas, se obtiene un margen bruto de \$0,43, \$0,45; posee un margen operacional de \$0,03, \$0,8, \$0,05. El aumento en el margen bruto de 0,43 en 2023 a 0,45 en 2024 sugiere una mejora en la eficiencia y rentabilidad de la empresa. Esto es positivo y refleja una buena gestión de costos y precios, contribuyendo a una mayor rentabilidad bruta.

Elaborado por: Mejía Loor María Belén

Revisado por:

4. ANEXOS

ANEXO 1 Asignación de empresa

 *Comisión Académica*

El Carmen, 6 de septiembre de 2023 Oficio No.- 119 -CA-TACL

Ingeniero
LUIS GEOVANY RODRÍGUEZ CHÁVEZ
 Gerente "PROBALSA" Productores de Balsa CLTDA
 Presente. –

De mis consideraciones:

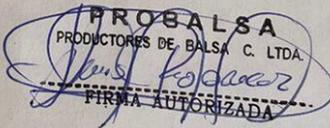
Reciba un cordial saludo y éxitos en sus labores, por medio del presente solicito de la manera más comedida su autorización para que la estudiante: **MEJÍA LOOR MARÍA BELÉN** con CI. 0706998655 de Octavo Nivel de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, realice el Trabajo de Titulación dentro de la Institución que usted acertadamente dirige, en el cual se realizarán actividades de investigación (Aplicación de Instrumentos) correspondiente al Trabajo Integración Curricular, teniendo acceso a su información financiera, con fines de titulación.

Agradeciendo su atención y seguro de contar con una respuesta favorable a la presente solicitud, me suscribo a usted con sentimientos de consideración y estima.

Atentamente,


 Ec. Tito Cedeno Loor, Mg.
PRESIDENTE COMISIÓN ACADÉMICA
Uleam Extensión El Carmen





ELABORADO POR: Ing. María Fernanda Pinargote Salvatierra

f.elcarmen@uleam.edu.ec
 05-2660-695
 Av. 3 de Julio y Carlos Alberto Aray
 www.uleam.edu.ec

Uleam

ANEXO 2 Entrevista aplicada

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ EXTENSIÓN EL CARMEN		
EMPRESA:	“PROBALSA CLTDA”	
ÁREA:	Gerencia	
ELABORADO POR:	María Belén Mejía Loor	
ENTREVISTA		
Objetivo: Indagarla la condición actual de la empresa “PROBALSA CLTDA” para desarrollar un proceso de exportación para así mejorar la liquidez de la empresa.		
<i>La información proporcionada en la entrevista tiene el fin netamente académico. De los resultados obtenidos servirá para elaborar una propuesta de solución como parte del trabajo de titulación que se desarrolla en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí Extensión El Carmen.</i>		
N°	PREGUNTA	
1	¿Cuál es la misión y visión de la empresa?	
2	¿Qué manual de funciones posee la empresa?	
3	¿Cuáles son los principales mercados internacionales a los que se exporta?	
4	¿Existen políticas y procedimientos documentados para gestionar el proceso de exportación?	

5	¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta PROBALSA CLTDA en su proceso de exportación?
6	¿Cómo manejan los costos y tiempos de envío?
7	¿Qué tecnologías han sido implementadas para mejorar el proceso de exportación?
8	¿Existen reportes regulares sobre el desempeño financiero del proceso de exportación?
9	¿Cómo se asegura que los pagos de los clientes internacionales sean recibidos a tiempo?
10	¿Se realiza un adecuado registro de ingresos y gastos en la entidad?
11	¿Cómo maneja PROBALSA CLTDA el cumplimiento de regulaciones y normativas internacionales en sus exportaciones?

12	¿Para la toma de decisiones que información confiable utilizan para garantizar la sostenibilidad de la empresa?
13	¿Qué indicadores utilizan para evaluar la liquidez de la empresa?
14	¿Qué indicadores de desempeño utiliza la empresa para evaluar la eficacia del proceso de exportación?
TODA LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA SERÁ CONFIDENCIAL SOLO PARA EL USO DEL PROYECTO DE TITULACIÓN DEL ENTREVISTADOR	

ANEXO 3 Cuestionario de control Interno

EMPRESA:	Probalsa CItda		Página 1/1	
ÁREA:	Exportación			
PERÍODO PARA EXAMINAR:	2024			
CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO				CCI-001
ADMINISTRACIÓN				
Objetivo: Conocer con exactitud la situación actual de la empresa Probalsa CLTDA para mejorar el proceso de exportación para así mejorar la liquidez de la empresa.				
Nº	PREGUNTA	RESPUESTA		OBSERVACIÓN
		Sí	No	
AMBIENTE DE CONTROL				
1	¿Cuenta la empresa con un adecuado código de valores éticos?	x		
2	¿Existen políticas y procedimientos claros relacionados con el proceso de exportación?	x		
3	¿La empresa cuenta con un manual de procesos destinada en el área de exportación?	X		
4	¿Se realizan evaluaciones periódicas del desempeño del personal encargado del proceso de exportación?	x		
5	¿Existen controles para asegurar el cumplimiento de las regulaciones internacionales de exportación?	X		
EVALUACIÓN DE RIESGO				
6	¿Se realizan análisis de mercados para prevenir futuros riesgos en la empresa?		x	El mercado es inestable
7	¿Se identifican y evalúan los riesgos asociados con el proceso de exportación de manera regular?	x		
8	¿Se analizan los riesgos de liquidez relacionados con el proceso de exportación?	x		
9	¿Se evalúa periódicamente los riesgos relacionados con el cumplimiento de los objetivos?	x		

10	¿La empresa evalúa el impacto de los riesgos externos (como fluctuaciones del mercado) en su liquidez en el proceso de exportación?	x		
ACTIVIDADES DE CONTROL				
11	¿Se implementan controles para asegurar que los procesos de cobro y pago se realicen de manera eficiente?	x		
12	¿Existen controles específicos para monitorear y gestionar las cuentas por cobrar y cuentas por pagar?	x		
13	¿Existe control de los estados financieros para determinar la liquidez de la empresa?	x		
14	¿Se utilizan herramientas financieras para gestionar la liquidez de la empresa?	x		
15	¿Se verifica la conformidad con las regulaciones internacionales antes de cada exportación?	x		
. INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN				
16	¿Se tiene establecida alguna línea de comunicación e información con el personal de la empresa para darles a conocer los planes, metas, u objetivos que afecten a la empresa?	x		
17	¿Se comunica eficazmente la información relevante sobre riesgos y controles del proceso de exportación a todos los niveles de la empresa?	x		
18	¿Se comunica eficazmente la información relevante sobre la gestión de liquidez a todos los niveles de la empresa?		x	
19	¿Los informes de desempeño del proceso de exportación se comparten regularmente con la alta dirección para la toma de decisiones?	x		
20	¿El personal tiene acceso a información precisa y oportuna sobre el proceso de exportación?		x	

ACTIVIDADES DE SUPERVISIÓN				
25	¿Se supervisan de manera continua los controles del proceso de exportación para asegurar su eficacia?	x		
26	¿Se revisan y mejoran continuamente los controles y procesos relacionados con la gestión de la liquidez en el proceso de exportación?	x		
27	¿Se es necesaria la aprobación del gerente propietario para realizar los pagos a los proveedores?	x		
28	¿Se supervisa el área de trabajo de cada empleado?	x		

ANEXO 4 Evidencia de asistencia a tutorías



ANEXO 5 Evidencia de visita a la empresa y aplicación de entrevista al señor gerente de PROBALSA LTDA





5. BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, A. L. (2017). *Canales de Distribución*. Bogotá: Fondo editorial Areandino.
- Águila, A. A., & Díaz Macías, R. C. (2020). Las estrategias de exportaciones en cuba, un procedimiento para su implementación en Cementos Cienfuegos S. A. *Revista Universidad y Sociedad*, 3-11.
- Andrade Zamora, F., Alejo Machado, O., & Armendariz Zambrano, C. R. (2018). Método inductivo y su refutación deductista. *Revista Conrado*, 121.
- Arboleda, L. C. (2020). Mutis y la introducción del método analítico en Colombia. *Historia y memoria de la educación: HMe*, 91.
- Arévalo, J., & Estrada, H. (2017). La toma de decisiones. Una revisión del tema. *Universidad Simón Bolívar*, 255.
- Armijos, Y., Ludeña, X., & Ramos, A. (2017). El rol de las exportaciones en el crecimiento: una comparación entre. *Revista Economica* , 67-76.
- Barreto Granda, N. (2020). Análisis financiero: factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial. . *Scielo*, 2-6 .
- Barreto Pin, J. X., Figueroa Castillo, V. A., Chóez Calle, J. E., & Villacreses Parrales, C. A. (2022). Herramientas para la toma de decisiones. *Journal TechInnovation*, 68.
- Blanco García, Y., & Moros Fernández, H. (2023). Caracterización de patrones de toma de decisiones en directivos. *SciELO*, 4.
- Cabrera Bravo, C., Fuentes Zurita, M., & Cerezo Segovia , G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Revista Científica Dominio de las ciencias* , 221.

- Díaz Bravo, L., Torruco García, U., Martínez Hernández, M., & Varela Ruiz, M. (2018). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Scielo* , 6.
- Fajardo Ortíz , M., & Soto González, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial*. Machala : Ediciones UTMACH.
- Gallegos Ramos, G. R., & Mostajo Antesana, K. B. (2019). *Sistema de Costos para Optimizar la Toma de Decisiones en las Empresas de Instalaciones de Geomembranas, Arequipa 2018*". Arequipa – Perú: Universidad Tecnológica de Perú.
- Guachi Pilco , M. E. (2020). *DESARROLLO DEL LIDERAZGO INFANTIL EN LOS JUEGOS GRUPALES EN NIÑOS Y NIÑAS DE PREPARATORIA*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Lorenc, A. (2016). “*Análisis de factores clave de funcionamiento de grupos exportadores de alimentos de Argentina*”. . Argentina : Universidad Nacional de Córdoba. .
- Navarrete, A. (2017). *Estrategia Financiera para la toma de decisiones en la Pymes del sector textil*. Maracay: Iniversidad de Carabobo.
- Noé, A. J., & Medina, G. (2016). *LA IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS FINANCIERO. CASO DE ESTUDIO INSUMOS AGROQUÍMICOS S.A.* . México : CECOF .
- Ochoa González, C., Sánchez Villacres, A., Andocilla Cabrera, J., Hidalgo Hidalgo, H., & Medina Hinojosa, D. (2018). EL ANÁLISIS FINANCIERO COMO HERRAMIENTA CLAVE PARA UNA. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 6-19.
- Palmett Urzola, A. (2020). Métodos inductivo, deductivo y teoría de la pedagogía crítica. *Revista Crítica Transdisciplinar*, 38.
- Páramo Renza, L. A. (2017). *Proceso de Exportaciones*. Bogotá : Fondo editorial Areandino.

- Pinzón Umbarila , E. Y. (2019). *La Importancia de la Gestión Financiera* . Bogotá : Universidad libre .
- Puente Riofrío, M. I., Carrillo Hernández, J. I., Calero Cazorla, E. A., & Gavilánez Álvarez, O. D. (2022). *Fundamentos de Gestión Financiera* . Riobamba : UNACH.
- Rodríguez Jiménez, A., & Pérez Jacinto, A. O. (2016). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento . *Redalyc*, 9-27.
- Romero Zúñiga, C., Mendoza Cataño , C., & Mejia González, L. (2018). Logística en los canales de distribución de marketing en las empresas de artesanías wayuu. *Revista Espacio* , 4-11.
- Vallejo Bejarano , P. (2016). *Efecto de las restricciones a las importaciones de productos de acabados para la construcción en el Ecuador y su impacto fiscal 2010-2015* . Quito : Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador .
- Vizcaíno Zúñiga, P. I., Maldonado Palacios, I. A., & Cedeño Cedeño, R. J. (2023). Metodología de la investigación científica: guía práctica. *Ciencia Latina Revista Científica*, 45.
- Abad Segura, E., González Zamar , M. D., & López Meneses, E. (2021). Gestión financiera para la toma decisiones en las universidades: producción científica y tendencias en investigación. *Revist Venezolana de Gerencia* , 705- 722.
- García Guiliany, J., Duran , S., Cardeño Pórtela, E., Prieto Pulido , R., García Cali, E., & Paz Marcano, A. (2017). Proceso de planificación estratégica: Etapas ejecutadas en pequeñas y medianas empresas para optimizar la competitividad. *Revista Espacio* , 4-14 .

- Gómez, R. C. (2016). Artículos Arbitrados. *Revista electrónica de la Facultad de derecho* , 4-25 .
- Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2017). *Administración una perspectiva global y empresarial*. México: McGraw-Hill.
- López Sánchez , Y. B. (2022). *Control de Inventarios para la Gestión Financiera de la Empresa “Comercial Profe Tinoco” ubicada en Nuevo Israel para el Periodo 2022*. El Carmen : ULEAM .
- Manrique, H., & De Castro, A. (2019). Toma de decisiones: intuición y deliberación en la experiencia de los decisores. *INNOVAR*, 156.
- Mendoza Moran, M. C. (2024). *La Información contable y su efecto en la toma de decisiones en las pequeñas empresas del Perú sector comercio: Caso Industrias San Juan Bautista E.U.R.L, Ayacucho,2023*. Perú: ULADECH .
- Miranda Ullón, P. C., Aguayo Carvajal, V. R., & Villalva Abarca, G. (2017). La planificación estratégica y la gestión de recursos de la información. *Revista Científica Dominio de las Ciencias* , 11.
- Moreno- Galindo, E. (14 de 11 de 2021). *tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com*. Obtenido de [tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com: https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2021/11/muestra.html](https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2021/11/muestra.html)
- Mucha Hospinal, L. F., Chamorro Mejía, R., Oseda Lazo, M. E., & Alania Contreras, R. D. (2020). Evaluación de procedimientos empleados para determinar la población y muestra en trabajos de investigación de posgrado. *Revista Científica de Ciencias Sociales y Humanidades* , 20.

Pinzón Florez , L. (2021). *Arancel De Aduanas 2021* . Cali : Universidad Cooperativa de Colombia .

PROBALSA. (2024). *www.probalsa.com.ec*. Obtenido de *www.probalsa.com.ec*:
<https://www.probalsa.com.ec/es/historia/>

Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Metodos científicos de indagación y construcción del conocimiento. *EAN*, 7-22.

Rodríguez, Y., & Pinto, M. (2018). Modelo de uso de información para la toma de decisiones. *SciELO*, 59-60.

Suárez, O. A., Guerrero, H., & Mayorga, M. (2023). *Análisis de decisiones bajo incertidumbre, riesgo, teoría de juegos y cadenas de Markov*. Bogotá: Eco Ediciones.

Tamayo. (2012). *tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com*. Obtenido de *tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com*:
<https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html>

Vásquez, D. (2020). *La inteligencia organizacional en la toma de decisiones de la gerencia del talento humano*. Bogotá: Fundación Universidad de América.

Zambrano López , D. B. (2015). “*EL CONTROL INTERNO Y SU RELEVANCIA EN EL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS INSTITUCIONALES EN LA ASOCIACIÓN DE COMPAÑÍAS Y AFINES DE TRANSPORTE TERRESTRE INTERPROVINCIAL DE PASAJEROS - A.C.A.T.I.P. DE LA CIUDAD DE AMBATO PROVINCIA DE TUNGURAHUA*.”. Ambato : Universidad Técnica de Ambato .

Zapata Sánchez , P. (2017). *Contabilidad General*. Bogotá : Alfaomega .