



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

**INFORME DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**

TITULO:

GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LOS
PROCEDIMIENTOS DE CONTROL INTERNO EN LA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE
PRODUCTOS ALIMENTICIOS DISCÁRNICOS S.A. DE LA CIUDAD DE MANTA.

AUTOR: MENOSCAL SANTANA LADY JULIETTE

TUTOR: ING. ISAAC GABRIEL MURILLO DELGADO, MG.

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

MANTA – MANABÍ – ECUADOR

Julio, 2025

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

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante **Menoscal Santana Lady Juliette**, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2025-2026, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto de investigación es **"Gestión de Cuentas por Cobrar y su Influencia en los procedimientos de Control Interno en la Empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. de la ciudad de Manta"**.

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

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

Manta, 13 de agosto de 2025.

Lo certifico,



Ing. Isaac Murillo Delgado, Mg.
Docente Tutor(a)
Área: Contabilidad y auditoría

Nota 1: Este documento debe ser realizado únicamente por el/la docente tutor/a y será receptado sin enmendaduras y con firma física original.

Nota 2: Este es un formato que se llenará por cada estudiante (de forma individual) y será otorgado cuando el informe de similitud sea favorable y además las fases de la Unidad de Integración Curricular estén aprobadas.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Menoscal Santana Lady Juliette, identificada con cédula de identidad número 1315401727, declaro que el presente tema de investigación **“GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTROL INTERNO EN LA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DISCÁRNICOS S.A. DE LA CIUDAD DE MANTA”** ha sido elaborada de manera independiente siendo resultado de mi trabajo intelectual.

Por consiguiente, asumo íntegramente la responsabilidad sobre el contenido presentado eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

Atentamente,



Menoscal Santana Lady Juliette

131540172-7

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL

Los miembros del tribunal examinador aprueban el informe de proyecto de Investigación, cuyo tema es: "Gestión de las Cuentas por Cobrar y su Influencia en los procedimientos de control interno en la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos s.a. de la ciudad de Manta"

Presentado por la Sra. Lady Juliette Menoscal Santana, de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, constancia que el mencionado Proyecto de Investigación se encuentra aprobado.

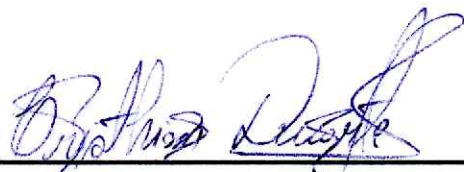
Para constancia firman:

JURADO



Ing. Alexandra Tatiana Macías Ugalde, Mg.

Presidente del tribunal



Ing. Cristhian Dario Duarte Valencia, Mg.

Miembro del tribunal



Lcda. Beatriz Isabel Alcívar Cedeño, Mg.

Miembro del tribunal

DEDICATORIA

A mi mami, Johana Santana, quien me ha apoyado desde siempre y me salva de todas mis apuradas, le agradezco sinceramente por estar para mí, logró educarme con mucho esfuerzo y ahora es mi turno de apoyarla en todo lo que esmera.

A mi papi, Ramón Menoscal, quien con sacrificios logrará tener una segunda hija profesional, por ser mi consuelo en momentos en donde colapsaba por cansancio, por darme ese cariño infaltable y por estar siempre haciéndome reír.

A mis queridos hermanos, Kerlin y Bryan quienes soportan mi humor, por cuidarme a su manera, por hacerme sentir amada en aquellos momentos en los que siento que no tengo una finalidad en la vida, por ser como son, siempre estaré para ustedes.

A mi querida mascota, quien me genera serotonina cada vez que la abrazo.

A María, Edison y Kevin, a quienes conocí iniciando mi vida universitaria, pasamos por muchas adversidades, pero siempre nos apoyamos mutuamente en lo académico y personal, sin competitividad demostrando las fortalezas que cada uno tiene, espero que nuestra amistad perdure por muchos años más.

RECONOCIMIENTO

A mi persona, por ser tan capaz de realizar innumerables cosas, por tener la habilidad de solucionar imprevistos, por ser guía en la mayoría de los trabajos grupales, por apoyar a tus amigos cuando lo necesitaban, por lograr llegar hasta el final, por ser Lady.

A mis padres, les estaré siempre agradecida por haberme dado las facilidades de poder llegar a mi lugar de estudio durante todos los semestres y por enseñarme que la vida siempre tiene momentos altos y bajos para prepararme en la vida.

A todos los docentes de mi trayectoria universitaria, agradezco haberme ilustrado mediante sus conocimientos, por el tiempo que se tomaron para darnos consejos y por alentarme a ser una profesional responsable.

A mi tutor de titulación, Ing. Isaac Murillo, por confiar en mis capacidades, ayudarme a despejar ciertas dudas durante la ejecución del proyecto, por tratarme siempre con respeto y darme la oportunidad de demostrar mis capacidades.

A la Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A., les agradezco por ayudarme con la información otorgada y apoyarme.

A mi jefe actual y esposa, les estoy agradecida por apoyarme para continuar con mis estudios y darme la oportunidad de crecer profesionalmente en el área contable.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN TUTOR.....	I
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL.....	IV
DEDICATORIA.....	V
RECONOCIMIENTO.....	VI
RESUMEN	X
ABSTRACT.....	XI
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	3
1. MARCO TEÓRICO	3
1.1 Fundamentación Teórica	3
1.1.1 Variable Independiente: Cuentas Por Cobrar	3
1.1.2. Variable Dependiente: Control Interno	8
1.2. Fundamentación Legal.....	12
1.2.1. Norma Internacional de Información Financiera 9 (NIIF 9)	12
1.3. Antecedentes Investigativos.....	13
CAPITULO II	20
2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO.....	20
2.1. Presentación de la empresa	20
2.1.1. Antecedentes de la empresa	20
2.1.2. Organigrama Organizacional	20
2.1.3. Misión.....	21
2.1.4 Visión.....	21
2.1.5. Objetivos	21
2.2. Métodos de investigación.....	21
2.2.1. Métodos	21
2.2.2. Tipo de investigación.	23
2.2.3. Población y muestra.....	24
2.2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	25
2.3. Metodología FODA	26
2.4. Ficha de observación aplicada en Discarnicos.	29
2.5. Indicadores financieros	31

2.5.1. Matriz de indicadores financieros de liquidez.....	34
2.5.1.1. Análisis e interpretación de resultados de los ratios de liquidez.....	34
2.5.2. Matriz de indicadores de gestión	35
2.5.2.1. Análisis e interpretación de resultados de los ratios de gestión	36
2.5.3. Ciclo de conversión del efectivo.....	36
2.5.3.1. Período o ciclo de inventario (PCI).....	36
2.5.3.1.1 Análisis e interpretación de resultados de período o ciclo de inventario	36
2.5.3.2. Período o ciclo de cobro (PCC)	36
2.5.3.2.1 Análisis e interpretación de resultados de período o ciclo de cobro	37
2.5.3.3. Período o ciclo de pago (PCP)	37
2.5.3.3.1 Análisis e interpretación de resultados de período o ciclo de pago	37
2.5.3.4. Matriz de ciclo de conversión del efectivo.....	37
2.5.3.4.1. Análisis e interpretación de resultados de ciclo de conversión del efectivo	38
2.6. Entrevistas.....	38
2.6.1. Análisis de las entrevistas.	38
2.7. Triangulación de la información	39
CAPITULO III.....	41
3. PROPUESTA	41
3.1. Título	41
3.2. Justificación de la propuesta	41
3.3. Objetivo General.....	41
3.4. Objetivos Específicos.....	41
3.5. Beneficiarios	42
3.6. Factibilidad	42
3.6.1. Factibilidad financiera	42
3.6.2. Factibilidad legal	42
3.6.3. Factibilidad técnica.....	42
3.7. Desarrollo de la propuesta.....	42
CONCLUSIONES	72
RECOMENDACIONES	73
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	74
ANEXOS	77

INDICE DE TABLAS

Tabla 1:	5
Tabla 2:	5
Tabla 3:	6
Tabla 4:	6
Tabla 5:	7
Tabla 6:	24
Tabla 7:	25
Tabla 8:	27
Tabla 9:	29
Tabla 10:	31
Tabla 11:	33
Tabla 12:	34
Tabla 13:	34
Tabla 14:	35
Tabla 15:	35
Tabla 16:	36
Tabla 17:	36
Tabla 18:	37
Tabla 19:	37
Tabla 20:	39

INDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1:</i>	11
<i>Ilustración 2:</i>	77
<i>Ilustración 3:</i>	77
<i>Ilustración 4:</i>	78
<i>Ilustración 5:</i>	78
<i>Ilustración 6:</i>	79
<i>Ilustración 7:</i>	79

INDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1:</i>	20
------------------------	----

RESUMEN

La investigación llevada a cabo, tuvo como propósito analizar el control interno en la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la estabilidad financiera de la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A., surgiendo de las deficiencias detectadas en los procesos administrativos del área contable, la ausencia de políticas claras de crédito, la asignación inadecuada de funciones a los colaboradores y la existencia de registros imprecisos que dificultan el seguimiento eficiente de los cobros.

La empresa dedicada a la distribución de productos cárnicos se plantea en el objeto del estudio, debido a que, se presentan dificultades constantes en la formalización de procesos, lo cual incrementa el riesgo de incobrabilidad y limita la capacidad de planificación financiera.

La metodología empleada en el proyecto se basa en un enfoque mixto, de la misma forma se implementa; la investigación bibliográfica, de campo y documental, en suma, se aplicaron técnicas como; entrevistas y observación directa dentro del área contable de la empresa.

Para función de la herramienta de gestión estratégica se aplicó FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) en el área contable de la empresa, con el fin de analizar de manera estructurada su situación interna y externa.

Se propone el diseño de un manual de procesos para gestionar sus actividades, de tal manera que permita alcanzar los objetivos. Como primer paso: la evaluación de riesgo a los clientes tomando en cuenta su previa facturación, registro contable, seguimiento, conciliación y, como segundo paso, la propuesta de las políticas de cobranzas estructuradas que sostengan un enfoque dirigido a los procesos, guiar el ciclo de conversión de las cuentas por cobrar, optimizar los recursos y garantizar decisiones financieras.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, toma de decisiones, conversión, ciclo.

ABSTRACT

The purpose of the research was to analyze internal control in accounts receivable management and its impact on the financial stability of Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A., which arose from deficiencies detected in the accounting department's administrative processes, the absence of clear credit policies, the inadequate assignment of duties to employees, and the existence of inaccurate records that hinder efficient collection tracking.

This meat distribution company became the focus of the study due to its constant difficulties in formalizing processes, which increases the risk of uncollectibility and limits its financial planning capabilities.

The methodology employed in the project was based on a mixte approach, and bibliographic, field, and documentary research were implemented in the same way. Techniques such as interviews and direct observation were applied within the company's accounting department.

As a strategic management tool, a SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) analysis was applied to the company's accounting department to provide a structured analysis of its internal and external situation.

The proposal is to design a process manual to manage its activities and achieve its objectives. The first step is to assess customer risk, considering previous billing, accounting records, monitoring, and reconciliation. The second step is to propose structured collection policies that support a process – orientend approach, guide the accounts receivable conversion cycle, optimize resources, and ensure better financial decisions.

Keywords: Accounts receivable, decision – making, conversion, cycle.

INTRODUCCIÓN

En el competitivo sector de la distribución de productos alimenticios cárnicos, donde los márgenes de ganancia son ajustados y los costos operativos elevados, la gestión de las cuentas por cobrar emerge como un pilar fundamental para la sostenibilidad financiera empresarial. Por otro lado, un control eficiente ayuda a tomar decisiones estratégicas, fortaleciendo la transparencia y la confianza en los estados financieros.

Mediante una investigación profunda en proyectos relacionados se defiende la originalidad del presente estudio, al no encontrarse antecedentes directos que aborden la temática propuesta. Sin embargo, la investigación comparte un punto de interés significativo en el trabajo de Cualquicondor Neira, G. (2018), titulado “Sistema de control interno para el mejoramiento de la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa comercial Ventura Pallets Export”, en donde se sostiene que las organizaciones deben mantener un control riguroso sobre la cartera de sus clientes debido a que aseguran los flujos de caja, además, al sostener un sistema de control interno se minimizan los riesgos de pérdidas por incobrabilidad para fortalecer la estabilidad financiera a largo plazo.

Esta investigación enfrenta una problemática que afecta a la Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A., es decir, señala las dificultades que enfrenta el área contable, sobre todo con la gestión de cuentas por cobrar.

La falta de políticas establecidas para la aprobación de créditos figura un riesgo considerable ya que puede influir en pagos pendientes, cuando no posee una distribución apropiada en el sistema de registro de cuentas por cobrar se generan firmes imprecisiones. Dentro de este contexto se introduce una problemática variable, tal como, la asignación de múltiples responsabilidades al personal encargado de los procesos contables provocando un ambiente de confusión susceptible de desencadenar errores en el registro y la información de las transacciones financieras.

El objetivo de esta investigación es fortalecer el mecanismo de control sobre las cuentas por cobrar para asegurar la estabilidad financiera en la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A.

Los objetivos específicos detallan el diseñar procedimientos estandarizados para el control y recuperación de cartera. Establecer una adecuada segregación de funciones entre las áreas de ventas, registro contable y gestión de cobros. Formular políticas claras de crédito y cobranzas que definan criterios objetivos para el otorgamiento de créditos. Recomendar un modelo sistemático de provisiones contables basado en el análisis de la cartera vencida. Desarrollar indicadores claves de gestión aplicados a las cuentas por cobrar.

El objeto del estudio explica que la planificación estratégica en la Distribuidora, es decir, el campo de estudio es el departamento que tiene relación directa con las cuentas por cobrar en la Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A.

Las variables implementadas dentro de la investigación son: la gestión de las cuentas por cobrar como variable independiente al considerarse como un factor que influye directamente en el control interno, definido como variable dependiente. Por otro lado, el diseño metodológico utilizado parte de entrevistas y observación directa para la recopilación de datos relevantes dentro de la distribuidora.

Es importante que Discarnicos S.A. tenga en cuenta el diseño un manual de políticas de crédito detallado y formal que establezca criterios claros para la evaluación de clientes, por ende, la investigación sugiere la creación de un manual de procedimientos que explique de manera accesible los procesos de gestión de créditos para lograr un control interno seguro.

La presente investigación procura ratificar la relevancia crítica de una gestión eficiente de las cuentas por cobrar para la sostenibilidad financiera de sociedades que operan en sectores con márgenes ajustados, pues existe una dependencia directa entre las cuentas por cobrar y la liquidez, lo que evidencia que una gestión eficiente entre las variables por el impacto significativo en la capacidad de la empresa para mantener su solvencia.

Este plan de investigación está dirigido a compañías con actividades de distribución, alumnos relacionados con el campo de la administración financiera, consultores y profesionales del área financiera, usando como un referente para el diagnóstico y formulación de estrategias de progreso en empresas con problemáticas similares, brindando un marco de análisis y un conjunto de recomendaciones establecidas.

CAPITULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1 Fundamentación Teórica

1.1.1 Variable Independiente: Cuentas Por Cobrar

1.1.1.1. Definición de cuentas por cobrar

Tal como señala Mantilla Jorge (2020), establecer una política que este dirigida al crédito con a un sistema de cobros eficiente, garantiza la provisión de la cartera en condiciones óptimas a través de las cuentas por cobrar y constituye un factor clave en la maximización de las utilidades de la empresa.

En el ámbito financiero empresarial contemporáneo, la gestión de las cuentas por cobrar se conoce como un proceso medular, por ende, de su administración eficiente depende de la liquidez sostenible para que la empresa pueda hacer frente a sus obligaciones financieras de forma oportuna.

Las cuentas por cobrar se entienden por los créditos extendidos a los clientes, representando los derechos de la empresa a percibir flujos monetarios derivados de las ventas a crédito, por ello, resulta crucial la solidez en el mercado de referencia en el que la organización despliegue su actividad comercial.

1.1.1.2. Objetivos de las cuentas por cobrar

Como bien indican los autores García & Mendoza (2020), las cuentas por cobrar tienen por objetivo examinar los procesos existentes para la concesión de crédito, el seguimiento de facturas, la gestión de cobros y el tratamiento de deudas vencidas, con el fin de identificar sus fortalezas, debilidades y áreas de oportunidad para la mejora.

Las cuentas por cobrar se centran en evaluar la efectividad de los mecanismos de control interno implementados para la gestión de las cuentas por cobrar, analizando los procedimientos de autorización de crédito, segregación de funciones, conciliación de saldos, el seguimiento de pagos y las políticas para la prevención de pérdidas por incobrabilidad con el fin de que se determine su impacto en la liquidez y la estabilidad financiera de la empresa.

En contraste, Genesis Lara (2020) agrega que un objetivo principal de las cuentas por cobrar radica en el garantizar que la empresa perciba los pagos adeudados por sus clientes dentro de los marcos temporales establecidos, asegurando que el flujo de efectivo constante se perciba contra la aparición de posibles problemas de liquidez, permitiendo así, que la organización mantenga la solvencia necesaria para sus operaciones cotidianas y futuras inversiones.

1.1.1.3. Ciclo de las cuentas por cobrar.

Según la metodología propuesta por Morillo (2019), el ciclo de las cuentas por cobrar se idealiza como la secuencia operativa que se despliega desde el momento en que se concreta una venta bajo la modalidad de crédito hasta la efectiva recepción del pago correspondiente por dicha transacción. En este sentido, Latorre (2021) menciona que, la duración de este ciclo impacta en la capacidad de la empresa para responder oportunamente a sus compromisos financieros a corto plazo.

Como nos menciona Rodríguez Guale (2024), el ciclo de conversión de efectivo está vinculado con el tiempo en la que una organización puede convertir su inventario en dinero.

A continuación, los autores Rodríguez, J & Santa Cruz, D. (2019), desglosan los puntos fundamentales que componen el ciclo de las cuentas por cobrar dentro de una empresa, detallando las etapas esenciales:

- **Venta y Facturación:** En el instante en que una entidad comercial dedicada a la venta de bienes o la prestación de servicios formaliza una transacción de venta bajo la modalidad de crédito, se establece de manera inherente una obligación de pago por parte del cliente, este acto comercial se formaliza mediante la emisión de una factura detallada.
- **Registro contable:** Cuando se realiza una venta a crédito y se emite correctamente la factura automáticamente esta operación se incorpora formalmente en los registros contables de la empresa.
- **Seguimiento de cobro:** Con el objetivo de optimizar la recuperación de los créditos otorgados, numerosas empresas implementan un sistema de seguimiento periódico de las cuentas por cobrar, esta etapa implica la comunicación regular con los clientes para recordarles sus compromisos de pago, asegurando que ambas partes estén conscientes de las fechas de vencimiento establecidas por la factura emitida.

Tal como indica Rabanal (2021) el ciclo de cobro se calcula mediante indicadores clave, tal como la rotación de las cuentas por cobrar que mide la eficiencia con la que una empresa cobra el dinero que le deben sus clientes por las ventas a crédito.

- **Conciliación:** Tiene el propósito primordial de asegurar la perfecta correspondencia entre el monto pagado por el cliente y el valor registrado en la factura original, por ello, la cuenta por cobrar se da de baja dentro del sistema contable de la empresa una vez corroborado.

1.1.1.4. Indicadores de Liquidez

En palabras de los autores Parales et al., (2022), los ratios de liquidez son razones financieras que describen la capacidad de una empresa para generar dinero líquido, siendo importante para comprender dinámicas y circulación de dinero entre los negocios.

Para Gitman (2018), los indicadores se definen en los siguientes:

1.1.1.4.1. Liquidez corriente

Se lo conoce como una razón circulante, mientras más elevado sea el coeficiente, mayor será la capacidad de la empresa para efectuar sus pagos de corto plazo.

Tabla 1: Indicador de liquidez

Liquidez corriente	
Formula:	$= \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$

Fuente: Parales et al., (2022); **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se explica la formula de liquidez corriente.

1.1.1.4.2. Prueba ácida

Mide la capacidad inmediata de una empresa para pagar sus deudas a corto plazo excluyendo los inventarios, ya que estos son los activos menos líquidos y ofrece una evaluación más rigurosa de su capacidad de pago.

Tabla 2: Indicador de liquidez

Liquidez ácida

Formula:	$= \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$
-----------------	--

Fuente: Parales et al., (2022); **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se explica la formula de liquidez ácida.

1.1.1.4.3. Capital neto de trabajo

No se considera como un indicador, sin embargo, representa los recursos disponibles a corto plazo para que una empresa logre operar de forma continua.

Tabla 3: Indicador de liquidez

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

Fuente: Parales et al., (2022); **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se explica la formula de capital de trabajo.

Los ratios de liquidez a fin de cuentas refleja la gestión financiera general de la empresa al aumentar la capacidad de gestionar ciertos activos y pasivos corrientes en efectivo. Por lo tanto, este indicador puede volverse líquido fácilmente.

1.1.1.5. Indicadores de gestión

En varios indicadores se pretende dar un sentido dinámico al análisis de aplicación de recursos, desde una perspectiva teórica, los autores Párraga, S., Pinargote, N., García, C., & Zamora, J., (2021), mencionan que estos indicadores tienen por objetivo medir la eficiencia y el nivel de rotación de los componentes del activo.

1.1.1.5.1. Rotación de cartera

Demuestra la cantidad de veces que, en promedio, las cuentas por cobrar se rotan en un periodo determinado de tiempo, por lo general un año.

Tabla 4: Indicador de Gestión

Rotación de cartera	
Formula:	$= \frac{Ventas}{Cuentas\ por\ cobrar}$

Fuente: Párraga et al., (2021); **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se explica la formula de rotación de cartera.

1.1.1.5.2. Período medio de cobranza

Permite apreciar el grado de liquidez de las cuentas por cobrar, lo que refleja la gestión y la buena marcha de la empresa, dentro de la práctica, su comportamiento puede afectar la liquidez de la empresa ante la posibilidad de un periodo bastante largo desde el momento que se factura una venta y el momento en que recibe el pago de estas.

Tabla 5: Indicador de Gestión

Período medio de cobranza	
Formula:	$= \frac{Cuentas\ y\ documentos\ por\ cobrar\ x\ 365}{Ventas}$

Fuente: Párraga et al., (2021); **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se explica la formula de periodo medio de cobranza

1.1.1.6. Políticas de cobranzas

Para Narezo (2020), las políticas de cobranza constituyen el conjunto de procesos estratégicamente implementadas por una entidad con el objetivo primordial de gestionar de manera eficaz la recuperación de las cuentas por cobrar de una vez que los plazos de vencimiento acordados han expirado, la finalidad esencial de estas políticas radica en la preservación de la liquidez operativa y la garantía de un flujo de caja que sea constante o predecible para la organización.

1.1.1.7. Análisis de riesgo de cuentas por cobrar

Como indica Morales (2017), el análisis de riesgo asociado a las cuentas por cobrar es un proceso clave para identificar posibles pérdidas que provienen del incumplimiento de pago por parte de los clientes, por ello, contar con una política bien estructurada en este ámbito

permite que la empresa encuentre un equilibrio estratégico entre ofrecer crédito y minimizar el riesgo de impago, resultando fundamental para mejorar la rentabilidad asociada a la organización.

1.1.2. Variable Dependiente: Control Interno

1.1.2.1. Definición Control Interno

Bajo la perspectiva de Barreto (2023), el control interno es un proceso estratégico que facilita el logro de los objetivos institucionales al promover mejoras continuas en la gestión, señalando también que entre sus principales ventajas figura la optimización de los recursos y procesos administrativos, la prevención de actos de corrupción y el fortalecimiento de la confianza en la institución, al asegurar el cumplimiento de la normativa vigente y proteger la integridad de los estados financieros.

Para evaluar la eficacia del control interno, tanto en el ámbito público como privado, se recurre habitualmente al modelo COSO, este marco posibilita diagnosticar de manera estructurada los puntos críticos de la organización, garantizando que las medidas de control sean medibles, después de todo, su aplicación sistemática ofrece a la dirección una seguridad razonable de que las operaciones son eficientes, los informes financieros confiables y el cumplimiento normativo adecuado. (Barreto, 2023).

De la misma forma, proporciona una base sólida para la toma de decisiones informadas, actuando como una guía estructural para el buen funcionamiento organizativo y manteniendo una integridad organizacional al fomentar una gestión responsable.

1.1.2.2. Importancia del Control Interno

El control interno constituye el pilar sobre el cual aplica sostenibilidad de cualquier organización, definiendo el conjunto integrado de políticas, procedimientos y actividades planificadas por la alta dirección y ejecutadas por todo el personal. En palabras de Magaña (2021), la implementación permite a la entidad proteger sus recursos y asegurar que los datos utilizados en la toma de decisiones sean completos, oportunos y fidedignos.

Bajo la redacción de Cedeño (2021), el control interno va más allá de la fiscalización de cifras, estableciendo mecanismos que obligan a la organización con el cumplimiento de leyes,

regulaciones externas y políticas internas. Para ser verdaderamente eficaz, este sistema debe ser revisado de forma continua desde la propia gestión de la empresa, incorporando criterios de mejora periódica que respondan a cambios en el entorno y en los procesos.

De igual importancia, su función normativa y preventiva, promoviendo una cultura organizacional basada en el orden, la transparencia y la responsabilidad. Al identificar y corregir a tiempo posibles desviaciones, errores u omisiones, fortalece la confianza de los grupos de interés y fomenta un clima de trabajo orientado a la mejora continua, en suma, el control interno es mucho más que un requisito de cumplimiento.

1.1.2.3. Medidas de control interno

Bajo la perspectiva de Ávila (2022), el control interno en una organización se basa en un conjunto de políticas, normas, procedimientos y prácticas diseñadas para proteger sus recursos. Estas acciones buscan legalizar que la información financiera sea precisa, es por ello, que ayuda a prevenir pérdidas y promueve un ambiente laboral alineado con el cumplimiento de las regulaciones vigentes.

De la misma forma, las medidas de control interno funcionan como mecanismos correctivos frente a riesgos operativos, financieros y de cumplimiento, permitiendo a la administración identificar oportunamente irregularidades.

Dentro de las practicas más comunes se destacan la segregación de funciones, la autorización previa de transacciones, el registro adecuado de operaciones, la conciliación de cuentas, el establecimiento de límites de responsabilidad y la supervisión continua de los procesos clave.

1.1.2.4. Objetivos del control interno

En palabras de Guale (2023), los objetivos de control interno constituyen los pilares fundamentales sobre los cuales se diseña y evalúa la efectividad de este sistema dentro de cualquier organización, ya sea del sector público o privado. En esencia, el control interno tiene como propósito principal avalar que la entidad opere de manera eficiente, confiable y conforme con el marco legal vigente.

Uno de los objetivos esenciales de control interno es iniciar con la eficiencia dentro de las operaciones, asegurando que los procesos internos favorecen de manera efectiva al logro de los objetivos estratégicos de la organización, a su vez, optimiza el tiempo del uso de los recursos disponibles.

1.1.2.5. COSO III

Según la teoría propuesta por Acero (2024), el modelo COSO III constituye un marco integral diseñado para apoyar a las organizaciones en la gestión eficaz de sus riesgos y en el fortalecimiento de los sistemas de control interno, este enfoque además de promover la eficiencia operativa también facilita el cumplimiento de las normativas vigentes.

A diferencia de las versiones anteriores, el COSO III en lugar de ver al riesgo como una amenaza, lo considera como una oportunidad para generar valor, por ende, este enfoque más dinámico e integral permite a las organizaciones anticiparse a los cambios y responder de una manera proactiva a los desafíos del entorno para lograr fortalecer su capacidad de gestión.

En complemento, Rey (2020) destaca que el COSO III ofrece directrices claras para la identificación y control de riesgos, asignando responsabilidades específicas que permitan integrar esta gestión con otros sistemas organizacionales existentes.

La evaluación de riesgos dentro del modelo COSO III se resume como un proceso continuo y estructurado, orientado a identificar, analizar y valorar los riesgos que puedan afectar negativamente alcanzar los objetivos institucionales. El enfoque antes destaca que el COSO III incorpora el riesgo dentro del proceso de toma de decisiones estratégicas, permitiendo una gestión anticipada que fortalece la resiliencia y sostenibilidad institucional.

1.1.2.6. Componentes del Control Interno

La investigación de Quispe (2021), el modelo COSO III facilita el diseño y la evaluación objetiva del sistema de control interno, además favorece una implementación coherente, en la que cada componente asume un papel definido en la identificación y mitigación de riesgos, alineando así el control interno con los objetivos estratégicos de la organización. A diferencia de versiones anteriores, COSO III promueve una visión total del riesgo, como un elemento aislado, normativo y parte integral del valor organizacional.

Ilustración 1: Componentes del Control Interno.



Fuente: Control interno y modelo COSO. Catagua et al., (2023).

Quispe (2021), expone que el primero de estos componentes es el **ambiente de control**, quien constituye la base sobre la cual se sostiene todo el sistema, incluyendo los valores éticos promovidos por la alta dirección, la competencia, capacitación del personal, estructura organizacional y la asignación clara de responsabilidades, de modo que un entorno sólido fomente una cultura comprometida con el control interno.

Por el lado del segundo componente es la **evaluación de riesgos**, mediante la cual la empresa identifica, analiza y valora tanto las amenazas internas como las externas que podrían impedir el logro de sus objetivos, este proceso se encarga de anticipar las vulnerabilidades y orienta la adopción de medidas preventivas.

El tercer componente del sistema de control interno corresponde a las **actividades de control**, las cuales reúnen las políticas y procedimientos diseñados para reducir los riesgos previamente identificados, entre esas acciones se incluyen la separación de funciones y los niveles de autorización.

La **información y comunicación**, asegura que los datos relevantes fluyan de manera efectiva tanto dentro de la organización como hacia los actores externos, permite que cada miembro del equipo comprenda claramente su papel y responsabilidades dentro del sistema de control.

Por último, las **actividades de supervisión** se materializan en un seguimiento continuo y en evaluaciones periódicas del control interno, permitiendo detectar y corregir oportunamente cualquier deficiencia y ajustar los mecanismos de control al dinamismo del entorno.

La integración de los cinco componentes mencionados proporciona a la organización una visión total de un sistema de control interno, la asignación eficiente de recursos y asegurando la corrección de fallos que comprometan el a los objetivos estratégicos.

1.2. Fundamentación Legal

1.2.1. Norma Internacional de Información Financiera 9 (NIIF 9)

En el ámbito de la contabilidad financiera, las cuentas por cobrar se clasifican como activos financieros, por lo tanto, están sujetas a las disposiciones establecidas en la Norma Internacional de Información Financiera NIIF 9.

Esta norma tiene como propósito definir los principios fundamentales que guían el reconocimiento de prestación e información a revelar sobre los instrumentos financieros, con el propósito de ofrecer información útil a los usuarios para la evaluación de los flujos de efectivo futuros de la entidad (Vega, 2024).

La NIIF 9, en su **sección 3.1.**, señala que una entidad debe reconocer un activo financiero dentro de su balance de situación financiera cuando se convierta en parte de los derechos contractuales del instrumentos. Uno de los aspectos más relevantes que introduce la NIIF 9 es el modelo de deterioro basado en pérdidas crediticias esperadas.

De acuerdo con la **sección 5.5.**, el reconocimiento debe realizarse desde el momento inicial, considerando tanto la información histórica como la actual y la razonablemente sustentable sobre el futuro. Así, incluso si no ha habido incumpliendo, deben reconocerse provisiones que reflejan el riesgo de incobrabilidad esperado en el tiempo de vida de la cuenta.

Este marco no solo proporciona criterios objetivos para el tratamiento contable de estos activos, sino que impone la necesidad de mantener un sistema robusto de control interno que permita gestionar eficazmente los riesgos de crédito, es por ello, que la aplicación adecuada de esta norma se convierte así en un instrumento esencial para asegurar la fiabilidad de los estados y la sostenibilidad financiera de la entidad.

1.3. Antecedentes Investigativos

1.3.1. Antecedente Investigativo 1

Título: Control Interno y su influencia en Cuentas por Cobrar en la Empresa BYPAPER S.A., Ciudad de Quito, año 2022.

Año: 2023.

Autor: Nathaly Nicole Guale Pincay.

Universidad: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Objetivo: El objetivo se enfoca en el control interno de las cuentas por cobrar de la empresa BYPAPER S.A. para la comprobación de procedimientos y métodos.

Problemática: La problemática identificada radica en deficiencias significativas en la gestión y control de cuentas por cobrar, tanto a clientes como a empleados, que generan una alta cartera vencida y registros contables incorrectos, afectando la liquidez de la empresa.

Metodología y técnicas utilizadas: Según Guale Pincay (2023) la metodología empleada fue de tipo descriptiva, incluyendo el uso de cuestionarios, cédulas analíticas flujogramas, evaluación de riesgos, con base en el marco del control interno. Como parte de la propuesta, se plantea un diseño de un manual adecuado para control interno apaleando las herramientas clave como los papeles de trabajo que se requieran.

- Resultados:** Los efectos evidenciaron varias debilidades en el sistema contable, entre ellas faltas en los registros, ausencia de procedimientos apropiados y falta de control en el rubro de cobros.
- Conclusión:** Con una aplicación trimestral del sistema propuesto y un control constante, la empresa consigue mejorar la gestión de cuentas por cobrar, reducir los saldos incobrables y perfeccionar la información financiera.
- Opinión:** La implementación de un programa de auditoría dividido en fases, junto con herramientas prácticas como cédulas y flujogramas, constituye una solución bien estructurada. Se valora positivamente la inclusión de normativas y seguimiento trimestral; sin embargo, el estudio podría haberse enriquecido con el uso de herramientas digitales o indicadores de desempeño automatizados para fortalecer el control interno en el largo plazo.

1.3.2. Antecedente Investigativo 2

- Título:** El Control Interno y su Incidencia en las Cuentas por Cobrar de ILUTEC E.I.R.L.
- Año:** 2020.
- Autor:** Ocas Huaccha María Rosalía & Vásquez Abanto Elizabeth Mayra.
- Universidad:** Universidad Privada del Norte - Perú.
- Objetivo:** El objetivo principal fue evaluar cómo incide el control interno en la gestión de cuentas por cobrar de la empresa ILUTEC E.I.R.L, ubicada en Los Olivos durante el año 2018, para establecer mejoras que optimicen su liquidez y gestión financiera.
- Problemática:** El alejamiento de un manual de políticas genera una desorganización en el manejo de la cartera vencida, un aumento en las cuentas incobrables y debilidades en los procesos administrativos.
- Metodología y técnicas utilizadas:** La investigación manejó un enfoque mixto de tipo descriptivo, aplicando métodos deductivos e inductivo, para la obtención de información se utilizaron entrevistas.

Resultados: Los hallazgos muestran carencia de procesos determinados en la valoración de clientes, permiso de créditos por confianza personal y uso inoportuno de instrumentos como cheques prorrogados. Se propone mejorar las políticas de crédito y formalizar un manual funcional por área.

Conclusión: Finalmente, un sistema sólido de control interno impacta favorablemente en la reducción de cuentas incobrables, aumentando la liquidez y capacidad de inversión de la empresa.

Opinión: La investigación refleja claramente la realidad de muchas pequeñas empresas que crecen sin fortalecer sus procesos administrativos. La propuesta de capacitación, políticas de crédito más objetivas y manuales por áreas es práctica y viable.

1.3.3. Antecedente Investigativo 3

Título: Implementación de un Sistema de Control Interno en la Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez del Estudio Contable S.A.C. del año 2018.

Año: 2019.

Autor: André Efraín Mendizábal Fernández.

Universidad: Universidad Ricardo Palma.

Objetivo: El objetivo general fue mostrar que la implementación de un sistema de control interno en la gestión incide en las cuentas por cobrar y en la liquidez del estudio contable Es Contadores S.A.C en el año 2018.

Problemática: La problemática central se enfoca en la ausencia de políticas organizacionales para la aprobación de créditos, esta estructura ha incitado un dominante índice de morosidad.

Metodología y técnicas utilizadas: Se coleccionaron datos mediante técnicas como entrevistas, cuestionarios sobre el control interno, por ello, los efectos demostraron deficiencias significativas en la gestión de cobros a causa de la ausencia de cláusulas pactadas.

- Resultados:** Se planteó la implementación de un sistema de control que incluya políticas específicas para cuentas de difícil recuperación y capacitaciones dirigidas al personal encargado de la cobranza.
- Conclusión:** Se propone la implementación de un sistema de control interno sólido que contemple políticas claras de cobranza y procesos definidos. Esta solución se presenta como una alternativa viable para reducir los niveles de morosidad.
- Criterio:** La tesis aborda una problemática frecuente en estudios contables pequeños y medianos, proponiendo soluciones prácticas como el diseño de estrategias de cobranza y fortalecimiento contractual. Aunque la investigación se enfoca correctamente en la mejora de la liquidez a través del control interno, podría haberse enriquecido con herramientas que automatizan la gestión de cuentas por cobrar.

1.3.4. Antecedente Investigativo 4

- Título:** Sistema de Control Interno en las Cuentas por Cobrar de la Distribuidora Vélez, Año 2021.
- Año:** 2023.
- Autor:** Brenda Samanta Guerrero Mite.
- Universidad:** Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Objetivo:** El objetivo general fue valorar el método de control interno mediante la diligencia de cuestionarios, para optimar la validez y eficacia de los procesos de cobranzas, en la distribuidora Vélez, año 2021.
- Problemática:** Se refleja un control bajo en los procesos de cobranza, causada por la falta de personal técnico favorecen al aumento de la morosidad.
- Metodología y técnicas utilizadas:** La metodología fue de doble propósito, con un diseño no experimental transversal y para la recolección de datos se manipularon entrevistas, observación directa y cuestionario COSO I.

- Resultados:** Se identificaron vulnerabilidades en áreas clave como la vigilancia, la evaluación de riesgos y la comunicación interna. Como propuesta de mejora, se recomendaron ajustes en las políticas de gestión de cartera y diseño de rutas de cobranza más eficientes.
- Conclusión:** Al implementar un control más riguroso se reduce el riesgo financiero de incobrabilidad, se mejora el flujo de caja y fortalece la estabilidad financiera de la organización.
- Opinión:** La tesis aborda de forma precisa una situación frecuente en pequeñas empresas: el débil manejo de cuentas por cobrar. Propone acciones realistas como el fortalecimiento del equipo de cobranza y el uso de herramientas como COSO I. No obstante, podría haberse complementado con una propuesta tecnológica o un software especializado en gestión de cartera para mayor automatización y control.

1.3.5. Antecedente Investigativo 5

- Título:** Incidencia del Sistema de Control Interno en las Cuentas por Cobrar de la Empresa Comercial Mantilla S.A.C., ubicada en el distrito de los Olivos año 2013.
- Año:** 2017.
- Autor:** Katherine Rosa Chuquizuta Vera & Miguel Antonio Oncoy Córdova.
- Universidad:** Universidad de Ciencias y Humanidades.
- Objetivo:** El objetivo general fue analizar cómo influye el sistema de control interno en la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa comercial Mantilla S.A.C., ubicada en el distrito de los Olivos, durante el año 2013.
- Problemática:** Abarca el aumento fenomenal de las cuentas por cobrar, producido por debilidades en el sistema de control interno, principalmente en el área de créditos.

Metodología y técnicas utilizadas:	Para afrontar esta situación, se aprovechó una metodología aplicada con diseño no experimental, usando entrevistas, cuestionarios y procedimientos de auditoría.
Resultados:	Como propuesta de mejora, se diseñó la implementación de un sistema de control interno que contenga políticas específicas para las cuentas de difícil redención, este sistema permitiría mejorar el flujo de caja y reducir el riesgo de incobrabilidad.
Conclusión:	Después de haber desarrollado los resultados, se finiquita que fortalecer el sistema de control interno, esencialmente en el área de cuentas por cobrar, es clave para mejorar la salud financiera de la empresa.
Opinión:	La tesis define una problemática frecuente en empresas comerciales con ventas a crédito, formulando soluciones compendias como la mejora en la supervisión y actualización de la cartera de clientes. No obstante, una restricción del estudio es la insuficiente profundización de tecnología para la sistematización del proceso de cobranza.

1.3.6. Antecedente Investigativo 6

Título:	Sistema de Control Interno para el Mejoramiento de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Empresa Comercial Ventura Pallets Export E.I.R.L.
Año:	2018.
Autor:	Guisela Culquicondor Neira.
Universidad:	Universidad Nacional de Piura.
Objetivo:	El objetivo general fue determinar e implementar un sistema de control interno en la empresa comercial Ventura Pallets Export E.I.R.L., que permita mejorar su gestión de cuentas por cobrar
Problemática:	La problemática principal reside en la ausencia de un área específica de créditos y cobranzas, falta de políticas definidas, personal sin capacitación adecuada y ausencia de mecanismos que permitan una adecuada

recuperación de la cartera de clientes, esto ha llevado a una elevada morosidad y a problemas de liquidez.

Metodología y técnicas utilizadas:

La metodología empleada fue de tipo aplicada, con diseño no experimental, transversal y correlacional. Se realizaron encuestas a una muestra de 47 colaboradores de la empresa, lo que permitió obtener información relevante sobre el estado del control interno.

Resultados:

Los resultados evidenciaron que el ambiente de control, la evaluación de riesgos y la supervisión poseen debilidades de acuerdo con el modelo COSO, frente a esto se propuso un sistema integral de control interno.

Conclusión:

En resumen, la protección del sistema contable puede contener los riesgos asociados a la mejora del flujo de efectivo para que fortalezca la estabilidad financiera de la empresa.

Criterio:

La investigación asemeja las debilidades en la gestión de cuentas por cobrar y expone una solución ordenada, apoyada en el modelo COSO. Sin embargo, una condición fue asociar soluciones tecnológicas específicas que permitan automatizar parte del proceso, siendo clave para la sostenibilidad a largo plazo.

CAPITULO II

2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1. Presentación de la empresa

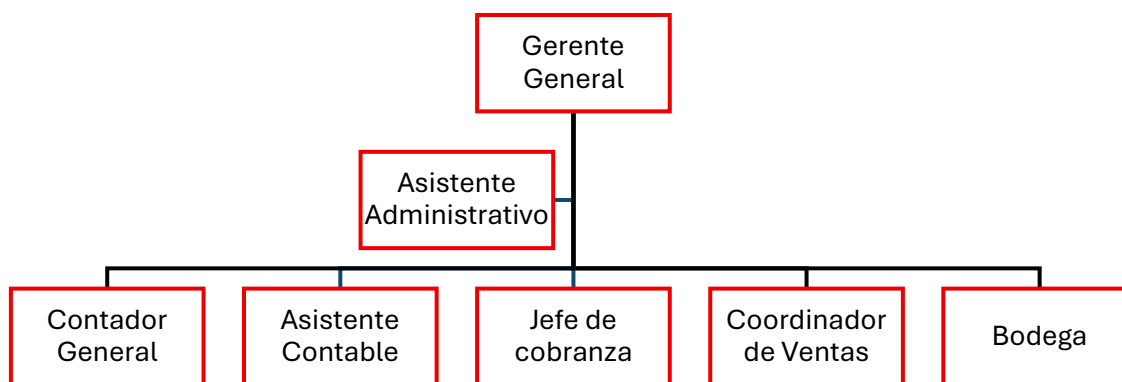
2.1.1. Antecedentes de la empresa

La compañía Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A. fue constituida legalmente en Ecuador el 21 de mayo de 2009, su naturaleza jurídica es la de una sociedad anónima y tiene como objeto social principal la producción, distribución, comercialización, importación y exportación de productos alimenticios destinados tanto al consumo humano como animal. La empresa tiene su domicilio legal en la ciudad de Manta, provincia de Manabí, específicamente ubicada en la Avenida María Auxiliadora.

Este historial refleja una trayectoria empresarial caracterizada por la estabilidad institucional, el cumplimiento regulatorio y un enfoque de calidad de sus productos.

2.1.2. Organigrama Organizacional

Figura 1: Estructura organizacional



Fuente: DISCARNICOS S.A.: **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana.

Nota: En el gráfico ilustrado se detalla la estructura del personal de Discarnicos S.A.

2.1.3. Misión

Nuestra misión es ser una empresa líder e innovadora en la industria alimenticia nacional e internacional satisfaciendo a los consumidores con óptima calidad y excelente servicio en el entorno natural, los recursos y las poblaciones cercanas a sus centros productivos, lo cual ha sido asumido por la empresa como un deber social.

2.1.4 Visión

Ser líderes reconocidos en la distribución y comercialización de alimentos, destacando por la calidad de nuestros productos cárnicos, agroindustriales y acuícolas. Nos comprometemos con el bienestar de nuestros consumidores, colaboradores y comunidades, generando empleo digno y contribuyendo al desarrollo sostenible de las zonas rurales del país.

2.1.5. Objetivos

2.1.5.1. Objetivo general

“Posicionar a Discarnicos S.A. de Manta como una distribuidora líder en el desarrollo de productos alimenticios, ofreciendo todos los días productos confiables a sus clientes y consumidores”.

2.1.5.2 Objetivos específicos

- Mantener altos estándares de calidad en productos cárnicos, agroindustriales y acuicultura, cumpliendo con normativas sanitarias de inocuidad alimentaria.
- Implementar mejoras tecnológicas en los procesos de producción y distribución garantizando mayor eficiencia y trazabilidad.
- Generar empleo digno y estable, priorizando la contratación en sectores rurales como parte del compromiso con el desarrollo comunitario.

2.2. Métodos de investigación

2.2.1. Métodos

La ejecución de este proyecto se desarrolla con la aplicación de los siguientes enfoques:

2.2.1.1. Método cualitativo

Tal como señalan los autores Chung, C., & Brítez, M. (2023), el método cualitativo desempeña un papel fundamental en esta investigación, ya que permite comprender en profundidad las percepciones, experiencias y comportamiento de los participantes, apoyándose en datos no numéricos tales como; entrevista, observaciones y análisis de contenido.

Este tipo de investigación es ideal para analizar entornos complejos, dinámicos sociales y subjetividades que no pueden capturarse adecuadamente mediante estadísticas, en palabras de Chung, C., & Brítez, M. (2023) “...la investigación cualitativa hace registros mediante técnicas, es decir, trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones y su estructura dinámica...”. (p. 33)

2.2.1.2. Método cuantitativo

Para Jiménez (2020), el método cuantitativo es un enfoque de investigación basado en la medición y el análisis numérico de variables, asimismo señala que su objetivo es comprobar hipótesis o responder preguntas específicas a través de datos estadísticos, recolectados con técnicas estructuradas.

Con el propósito de verificar los objetivos propuestos, este método será aplicado a Discarnicos S.A., a través del uso de herramientas estadísticas que permitan analizar la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en los procedimientos de control interno.

En este sentido Jiménez (2020) sostiene que “... el concepto puede ser considerado complejo, debido a que, desde una perspectiva cuantitativa, la recolección de datos se realiza mediante técnicas específicas que permiten alcanzar los objetivos establecidos ...” (p.56)

2.2.1.2. Método deductivo

El método deductivo, el autor Espinoza (2023) lo define como un enfoque lógico y científico que parte de leyes, teorías o principios generales para llegar a conclusiones particulares o casos concretos. En esta línea, Espinoza (2023) afirma que “...es un método científico que parte de las premisas generales para llegar a conclusiones específicas...”. (p.37)

Es esencial para analizar como las teorías generales del control interno se reflejan en la práctica específica de la gestión de cuentas por cobrar, para validar hipótesis en función de conocimientos teóricos ya establecidos.

2.2.2. Tipo de investigación.

2.2.2.1. Investigación bibliográfica

La investigación bibliográfica constituye una de las etapas iniciales y fundamentales del proceso investigativo, ya que permite construir una base teórica a partir del análisis de fuentes documentales. En palabras de Nieto (2018), “...proporciona el conocimiento de las investigaciones ya existentes, a través de una amplia búsqueda de información, conocimiento y técnicas sobre una cuestión determinada...”. (p. 57)

En este sentido, se enfoca en la recopilación, revisión y análisis crítico de libros, artículos científicos, tesis, informes y otros documentos relevantes, con el fin de comprender el estado actual del conocimiento sobre un tema específico.

2.2.2.2. Investigación de campo

Permite obtener información directamente del entorno en el que se desarrolla el fenómeno de estudio. Esta idea es respaldada por Nieto (2018), “...consiste en la recolección de datos directamente donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables...” (p.62)

En el presente proyecto, se aplicarán encuestas y entrevistas a la población objetivo dentro de la empresa, con el fin de comprender la realidad organizacional desde la perspectiva de sus actores, lo que resulta especialmente útil para identificar problemas, necesidades o percepciones dentro de una organización, logrando obtener información actual, contextualizada y específica.

2.2.3. Población y muestra.

2.2.3.1. Población

Tal como indica Chero (2024), la población se entiende como el conjunto total de personas, elementos o eventos que compartan ciertas características específicas, las cuales son de interés para el estudio. Este grupo representa la fuente principal de donde se espera obtener información relevante, ya que posee los atributos necesarios para responder a los objetivos planteados.

La población de este proyecto de investigación lo constituyen cinco personas, entre ellos los directivos y trabajadores de DISCARNICOS S.A., distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 6: Población

Población			
Personas	N	N	%
Gerente General	1	0,12	12,50%
Contador	1	0,12	12,50%
Asistente general de contabilidad	1	0,12	12,50%
Cobranzas	1	0,12	12,50%
Facturación	2	0,25	25%
Bodega	2	0,25	25%
Total	8	1	100,00%

Fuente: Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A. **Autor:** Lady Menoscal

Nota: Se detalla la población que fue tomada como elección para la muestra, por lo que no se consideraran otras áreas.

2.2.3.2. Muestra

Según Hospinal (2021), la muestra es una investigación representa una parte seleccionada de la población total, y su elección debe garantizar que refleje adecuadamente las características del grupo de interés.

El propósito de la muestra se direcciona a seleccionar algunos de la población, por lo tanto, a partir de los resultados obtenidos se deben hacer proyecciones con una cierta probabilidad para toda la población.

La presente investigación se utiliza el método de muestreo no probabilístico, en constancia de ser una técnica en la muestras se seleccionan mediante un proceso que no garantiza a todos los individuos de la población las mismas oportunidades de ser elegidos.

Tabla 7: Muestra

Muestra			
Personas	N	N	%
Gerente General	1	0,33	33,33%
Contador	1	0,33	33,33%
Asistente general de contabilidad	1	0,33	33,33%
Total	3	1	100,00%

Fuente: Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A; **Autor:** Lady Menoscal

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

Esta investigación utiliza el muestreo no probabilístico, en donde, Hospinal (2021), define que la selección de elementos no depende del azar, sino de criterios subjetivos y puede incluir sesgos en la muestra.

2.2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

De acuerdo con Mendoza (2020), las técnicas de investigación son herramientas, procedimientos e instrumentos que aplican de manera sistemática para recolectar, organizar, analizar e interpretar información relevante dentro de un estudio.

2.2.4.1. Entrevista

La entrevista es una técnica cualitativa que consiste en un intercambio comunicativo entre el investigador y los informantes clave, con el objetivo de obtener información detallada, directa y contextualizada sobre el estudio. De acuerdo con, Faneite (2023), esta técnica permite explorar percepciones, experiencias y conocimientos desde la perspectiva de los participantes.

Dentro de Discarnicos S.A., se realizarán entrevistas semiestructurales al Gerente General y al Contador, quienes proporcionarán información clave sobre la gestión de las cuentas por cobrar, los procedimientos actuales de control interno y los desafíos que enfrentan en la administración financiera.

2.2.4.2. Observación directa

Para Mendoza (2020), la observación directa es una técnica que permite recopilar información mediante la percepción sistemática de hechos tal como ocurren en su entorno natural, sin intervención ni manipulación en las variables.

En el caso de Discarnicos S.A., esta técnica se aplicará durante las actividades diarias del área contable, con el fin de identificar prácticas, rutinas y posibles deficiencias en la operatividad de las cuentas por cobrar y en los procedimientos de control interno. Esta observación permite captar detalles del entorno laboral que podrían pasar desapercibidos mediante otras metodologías.

2.3. Metodología FODA

El análisis FODA es una herramienta estratégica ampliamente utilizada en la administración de una empresa para evaluar de por medio de una visión integral la situación actual de los factores internos y externos que influyen en el desempeño de una organización.

En palabras de Barragán (2020), las fortalezas y debilidades corresponden al entorno interno, es decir, permiten identificar recursos, capacidades y limitaciones propias de la entidad, mientras que las oportunidades y amenazas se relacionan con el entorno externo ayudando a anticipar riesgos que influyan en su funcionamiento.

A continuación, se presenta la matriz FODA de DISCARNICOS S.A. mostrando una visión integral y objetiva que sirvió como base para el planteamiento de estrategias orientadas a la mejora continua y fortalecimiento de los procesos contables.

Tabla 8: Análisis FODA de DISCARNICOS S.A.

Fortalezas	Debilidades
• Existencia de un sistema contable que permite el registro de cuentas por cobrar. • Disponibilidad de documentación física y digital que respalda las transacciones a crédito. • Emisión de reportes mensuales o quincenales sobre las cuentas por cobrar. • La empresa contiene pólizas de seguro. • La empresa posee una infraestructura propia para realizar sus actividades económicas. • Se mantiene una provisión contable para cuentas incobrables que tiene la sostenibilidad del riesgo crediticio. • Incremento en la ventas de un período a otro, lo que demuestra una alta capacidad comercial.	• Carencia de políticas para establecer responsabilidades en función a las cuentas por cobrar. • Asignación múltiple de funciones al personal contable. • Inexistencia de procedimientos para el cobro y seguimiento de cartera vencida. • Ausencia de conciliaciones regulares. • Alta morosidad que incide en el castigo de cartera vencida. • No poseen de un manual de procesos que normen sus actividades y optimice los recursos. • La capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones de pago a corto plazo perjudica la liquidez operativa. • Elevada concentración de recursos en cuentas por cobrar, lo que compromete la liquidez operativa.

	• Subestimación de las provisiones para cuentas incobrables frente al volumen real de la cartera.
Oportunidades	Amenazas
• Facilidad de implementar software especializado o módulos de cartera para lograr mejorar el control. • Acceso a capacitaciones externas sobre crédito y cobranzas. • Implementación de políticas internas formales que formalicen el análisis crediticio. • Acceso a herramientas de análisis financiero en tiempo real.	• Riesgo de pérdidas económicas por otorgar crédito a clientes con antecedentes negativos. • Aumento en el nivel de morosidad por falta de seguimiento oportuno. • Deterioro en la información financiera. • Cambios en la normativa tributaria que exija mayor control.

Fuente: DISCARNICOS S.A; **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se detallan los factores internos y externos de la empresa para comprender las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades.

2.3.1. Análisis de los resultados del FODA

Tal como se observa, en la matriz FODA empleada dentro de la Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A., se logran identificar fortalezas las cuales permiten afrontar las dificultades internas relacionadas con la gestión de las cuentas por cobrar.

Todos aquellos elementos identificados dentro de las fortalezas representan una base favorable para optimizar la recuperación de cartera.

Por lo contrario, se logra evidenciar las debilidades que afectan directamente la eficiencia administrativa, lo que provoca una alta morosidad, pérdida de cartera vencida y una gestión de cobros deficientes. Bajo la información del entorno externo, la empresa enfrenta oportunidades importantes para mejorar sus procesos que representan un camino estratégico con el fin de superar las debilidades.

No obstante, la matriz muestra amenazas que pueden impactar negativamente de no actuar a tiempo, debido a que la empresa enfrenta el riesgo de pérdidas económicas derivadas del otorgamiento de créditos a clientes con antecedentes negativos, lo que puede incrementar los niveles de morosidad ante la falta de un seguimiento oportuno.

Aquella situación puede llegar a ocasionar un deterioro en la información financiera por los cambios en la normativa tributaria a futuro que demanden un mayor control en la gestión de las cuentas por cobrar.

Al formalizar sus procesos internos que establezcan controles contables más precisos se adoptan herramientas tecnológicas para permitir un seguimiento sostenible de su cartera. Estas acciones reducen el riesgo operativo, mejorando la calidad de la información financiera y contribuyendo a la toma de decisiones más precisas.

El análisis FODA de Discarnicos S.A. muestra de manera general que la empresa requiere fortalecer sus controles sus controles internos y aprovechar la tecnología para optimizar la debida gestión de cuentas por cobrar.

2.4. Ficha de observación aplicada en Discarnicos.

Tabla 9: Ficha de observación de DISCARNICOS S.A.

Ficha de observación				
No.	Observación	Si	No	Comentario
1	El sistema contable proporciona el registro intuitivo de las cuentas por cobrar.	X		Esta funcionalidad ayuda de manera importante a la eficiencia operativa porque certifica la información actualizada en tiempo real.
2	No existen políticas formales para autorizar créditos comerciales a nuevos clientes.		X	Es pertinente que la empresa difunda y apruebe las políticas internas relacionados con los créditos para

			implantar estrategias efectivas de cobro.
3	El personal encargado de las cuentas por cobrar también realiza tareas administrativas generales.	X	Es prioritario que la empresa delimite las funciones del personal y se muestre un mapa de procesos que permita conocer su interrelación para facilitar su comprensión.
4	Se emiten reportes mensuales de cuentas por cobrar, pero no se analizan indicadores como rotación o días promedio de cobro.	X	Es necesario que se realicen análisis e interpretaciones de los reportes para tomar decisiones estratégicas.
5	No se cuenta con un procedimiento estandarizado para la gestión de cobranzas.	X	Es prioridad que se elabore un manual de procedimiento que describa detalladamente como se realizan las actividades.
6	La empresa conserva un respaldo documental de todas sus ventas a crédito.	X	Es adecuado el control documental, porque facilita procesos legales cuando sea necesario.
7	El software contable permite emitir alertas de vencimiento de cuentas, aunque no siempre se utilizan oportunamente.	X	Es apropiado tener una mayor disciplina operativa para que se aproveche al máximo los procesos del sistema contable.
8	No se realiza una conciliación periódica entre los saldos contables y los registros de cobranzas.	X	Es coherente que se realice un proceso de conciliación periódica entre los saldos de las cuentas con los registros contables, a fin de identificar cuentas pendientes de cobro que han superado cierto periodo de tiempo.
9	La provisión para cuentas incobrables disminuyó para 2024 a pesar de que la cartera sigue siendo elevada.	X	Es necesario sostener una estimación razonable de la provisión frente al riesgo de incobrabilidad.

10	No existe una estrategia documentada para disminuir el alto volumen de cuentas por cobrar.	X	Es apropiado documentar una política interna de recuperación de cartera con metas apropiadas para mejorar la liquidez operativa de la empresa.
-----------	--	---	--

Fuente: DISCARNICOS S.A.; **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se detalla una ficha de observación que analiza la gestión de las cuentas por cobrar y sostiene una estrecha relación con la recuperación de cartera en Discarnicos S.A.

2.4.1. Análisis de la ficha de observación.

Como se aprecia, la ficha de observación directa realizada a Discarnicos S.A., se constata que el departamento contable necesita políticas definidas y manuales de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar, lo que reprime la estandarización de los procesos relacionados con la aprobación de créditos.

Por otro lado, se observó que el personal responsable de las cuentas por cobrar también asume otras funciones administrativas, generando un exceso laboral que incide directamente en los registros contables a las cuentas por cobrar. Además, la ausencia de conciliaciones periódicas entre los saldos del sistema contable y los reportes reales de cartera, tanto caja o bancos, genera inconsistencias en la información financiera, es decir, no refleja con precisión la realidad económica de la empresa.

Todo lo señalado en los párrafos anteriores, indica que la observación directa permite afirmar que la empresa presenta deficiencias significativas en la organización, registro y seguimiento de las cuentas por cobrar, situación que se origina por la falta de directrices formales y una estructura operativa con funciones poco definidas.

2.5. Indicadores financieros

Dentro del siguiente apartado, se dan a conocer los resultados necesarios para evaluar el desempeño financiero de la empresa, asociados a los estados financieros y sus análisis que responden a los periodos especificados.

Tabla 10: Estado de situación financiera de los años 2023 y 2024

DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DISCARNICOS S.A**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA****AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024****En dólares Americanos**

ACTIVOS	2024	2023
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 260.711,51	\$ 189.480,47
Documentos y cuentas por cobrar no relacionados	\$ 989.374,99	\$ 1'273.733,81
Documentos y cuentas por cobrar relacionados	\$ 74.452,37	\$ 29.435,77
Provisión por cuentas incobrables	\$ (35.600,00)	\$ (45.600,70)
Inventarios	\$ 377.364,35	\$ 340.752,78
Activo por impuestos corrientes	\$ 10.065,30	\$ 12.345,59
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 1'676.368,52	\$ 1'800.147,72
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPOS		
Maquinaria y Equipos	\$ 14.629,41	\$ 14.629,41
Equipos de computación	\$ 2.753,00	\$ 3.718,00
(-) Depreciación Propiedad, Planta y Equipo	\$ (5.316,67)	\$ (3.853,73)
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 12.065,74	\$ 14.493,68
TOTAL ACTIVO	\$ 1'688.434,26	\$ 1'814.641,40
PASIVOS	2024	2023
PASIVO CORRIENTE		
Cuentas y documentos por pagar	\$ 124.377,10	\$ 1.050,52
Provisiones	\$ -	\$ 2.290,40
Otras obligaciones corrientes	\$ 106.607,08	\$ 111.560,19
Cuentas por pagar relacionadas	\$ 720.455,74	\$ 986.420,73
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 951.439,92	\$ 1'101.321,84
TOTAL PASIVO	\$ 951.439,92	\$ 1'101.321,84
PATRIMONIO	2024	2023
Capital	\$ 11.000,00	\$ 11.000,00
Reserva legal	\$ 11.783,70	\$ 11.783,70
Resultados acumulados	\$ 571.060,36	\$ 587.479,15
Resultados del ejercicio	\$ 143.150,28	\$ 103.056,71
TOTAL PATRIMONIO DE ACCIONISTAS	\$ 736.994,34	\$ 713.319,56
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 1'688.434,26	\$ 1'814.641,40

Fuente: Super Intendencia de compañías; **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana**Nota:** Se detalla el estado de situación financiera de los años 2023 y 2024.

Tabla 11: Estado de resultado integral de los años 2023 y 2024

DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DISCARNICOS S.A		
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024		
En dólares Americanos		
	2024	2023
INGRESOS		
Venta de bienes	\$ 18'345.978,01	\$ 17'907.128,38
Intereses	\$ 9.798,92	\$ 3.793,96
(-) Descuentos en ventas	\$ (3'520.284,09)	\$ (3'365.778,58)
TOTAL VENTAS NETAS	\$ 14.835.492,84	\$ 14.545.143,76
Venta de bienes	\$ 14.835.492,84	\$ 14.545.143,76
Costo de ventas	\$ (12'983.235,40)	\$ (12'821.641,87)
GANANCIA BRUTA EN VENTAS	\$ 1'852.257,44	\$ 1'723.501,89
GASTOS OPERACIONALES		
Gastos de administración y ventas	\$ (1'598.061,75)	\$ (1'543.263,06)
Gastos financieros	\$ (6.979,93)	\$ (4.257,59)
Otros ingresos	\$ (0)	\$ (0)
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	\$ (1'605.041,68)	\$ (1'547.520,65)
Ganancia bruta en ventas	\$ 1'852.257,44	\$ 1'723.501,89
Total gastos operativos	\$ (1'605.041,68)	\$ (1'547.520,65)
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$ 247.215,76	\$ 175.981,24
(-) 15% Participación trabajadores	\$ (37.082,36)	\$ (26.397,19)
UTILIDAD DESPUÉS DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES	\$ 210.133,40	\$ 149.584,05
(-) Impuesto a la renta	\$ (66.983,12)	\$ (46.527,34)
RESULTADO DEL EJERCICIO I.	\$ 143.150,28	\$ 103.056,71

Fuente: Super Intendencia de compañías; **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: se detalla el estado de resultado integral de los años 2024 y 2023.

2.5.1. Matriz de indicadores financieros de liquidez

Tabla 12: Matriz de índices de liquidez año 2023

Indicadores	Fórmula	Datos	Año 2023
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{\$1'800.147,72}{\$1'101.321,84}$	1,63
Prueba ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corriente}}$	$\frac{\$1'800.147,72 - \$340.752,78}{\$1'101.321,84}$	1,33
Capital de trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	$\$1'800.147,72 - \$1'101.321,84$	\$698.825,88

Fuente: Super Intendencia de compañías; **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se detallan los indicadores relacionados a liquidez corriente y prueba ácida año 2023.

Tabla 13: Matriz de índices de liquidez año 2024

Indicadores	Fórmula	Datos	Año 2023
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{\$1'676.368,52}{\$951.439,92}$	1,76
Prueba ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corriente}}$	$\frac{\$1'676.368,52 - \$377.364,35}{\$951.439,92}$	1,37
Capital de trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	$\$1'676.368,52 - \$951.439,92$	\$724.928,6

Fuente: Super Intendencia de compañías; **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se detallan los indicadores relacionados a liquidez corriente y prueba ácida año 2024.

2.5.1.1. Análisis e interpretación de resultados de los ratios de liquidez

2.5.1.1.1 Liquidez corriente

Se logra justificar una mejora íntegro a que de 1,63 USD, en el año 2024 aumentó a 1,76 USD lo que indica una mayor aforo para cubrir sus obligaciones inmediatas, sin necesidad de apelar a financiamiento externo. De manera analítica quiere decir que la empresa por cada activo corriente posee 1,76 USD para cumplir con sus compromisos a corto plazo, es decir, una liquidez aceptable debido a que está por encima de uno.

2.5.1.1.2. Prueba ácida

El año 2023 conserva un valor de 1,33 USD para efectuar con sus obligaciones a corto plazo a diferencia del año 2024 que muestra un aumento a 1,37 USD, el indicador encarna una posición sólida al excluir los inventarios. Este resultado manifiesta que Discarnicos no depende del inventario para responder a sus obligaciones.

2.5.1.1.3. Capital de trabajo

Al comparar los resultados de ambos años, se sostiene un progreso significativo en el recurso disponible para operar, revelando que Discarnicos S.A. cuenta con recursos suficientes para financiar sus actividades diarias sin necesidad de recurrir a financiamiento externo. El aumento entre los dos años se resume en \$26.102,72, lo que es positivo desde el punto de vista operativo y de solvencia a corto plazo.

A pesar de que los indicadores financieros de liquidez y capital de trabajo muestra valores saludables, existe una concentración enorme en las cuentas por cobrar no relacionadas identificando un riesgo oculto para la liquidez operativa real.

2.5.2. Matriz de indicadores de gestión

Tabla 14: Matriz de índices de gestión año 2023

Indicadores	Fórmula	Datos	Año 2023
Rotación de cartera	$\frac{Ventas}{Cuentas\ por\ cobrar}$	$\frac{\$14'545.143,76}{\$29.435,77}$	494,13
Período medio de pago	$\frac{Cuentas\ y\ documentos\ por\ cobrar\ x\ 365}{Ventas}$	$\frac{\$29.435,77\ x\ 365}{\$14'545.143,76}$	0,74

Fuente: Super Intendencia de compañías; **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se detallan los indicadores relacionados a rotación de cartera y p.p año 2023

Tabla 15: Matriz de índices de gestión año 2024

Indicadores	Fórmula	Datos	Año 2024
Rotación de cartera	$\frac{Ventas}{Cuentas\ por\ cobrar}$	$\frac{\$14'835.492,84}{\$74.452,37}$	199,26
Período medio de pago	$\frac{Cuentas\ y\ documentos\ por\ cobrar\ x\ 365}{Ventas}$	$\frac{\$74.452,37\ x\ 365}{\$14'835.492,84}$	1,83

Fuente: Super Intendencia de compañías; *Elaborado por:* Lady Menoscal Santana
Nota: Se detallan los indicadores relacionados a rotación de cartera y p.p año 2024.

2.5.2.1. Análisis e interpretación de resultados de los ratios de gestión

2.5.2.1.1. Rotación de cartera

La rotación de cartera redujo de 494,13 veces en 2023 a 199,26 veces en 2024, lo que da a entender que en 2024 Discarnicos aplaza más en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo, dando una sospecha de crecimiento de la cartera vencida o falta de seguimiento al cobro.

2.5.2.1.2. Período medio de pago

Se ha identificado un deterioro en la eficiencia de recuperación del crédito otorgado, reflejado en el aumento del período promedio de cobro: pasó de 0,74 días en 2023 a 1,83 días en 2024, lo que muestra que la empresa está tardando más en recuperar su dinero.

2.5.3. Ciclo de conversión del efectivo

2.5.3.1. Período o ciclo de inventario (PCI)

Tabla 16: Matriz de período o ciclo de inventario

Fórmula	Año 2023	Año 2024
$\frac{\text{Inventario} \times 365}{\text{Costo de ventas}}$	$\frac{\$340.752,78 \times 365}{\$12'821.641,87} = 9,73$	$\frac{\$377.364,35 \times 365}{\$12'983.235,40} = 10,60$

Fuente: Super Intendencia de compañías; *Elaborado por:* Lady Menoscal Santana

Nota: Se detalla la matriz de periodo o ciclo de inventario año 2023 y 2024.

2.5.3.1.1 Análisis e interpretación de resultados de período o ciclo de inventario

Se identifica un leve aumento en promedio de 0,87 días en inventario, que es asociado a factores como a una disminución en la velocidad de las ventas, una mayor acumulación de stock o ajustes en la política de compras.

2.5.3.2. Período o ciclo de cobro (PCC)

Tabla 17: Matriz de período o ciclo de cobro

Fórmula	Año 2023	Año 2024
$\frac{\text{Ctas y doc. por cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$	$\frac{\$29.435,77 \times 365}{\$14'545.143,76} = 0,74$	$\frac{\$74.452,37 \times 365}{\$14'835.492,84} = 1,83$

Fuente: Super Intendencia de compañías; **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se detalla la matriz de periodo o ciclo de cobro año 2023 y 2024.

2.5.3.2.1 Análisis e interpretación de resultados de período o ciclo de cobro

Esta matriz indica la rapidez con la que dispone la empresa para recuperar sus cuentas por cobrar en el ejercicio, sin embargo se refleja un aumento de un periodo a otro.

2.5.3.3. Período o ciclo de pago (PCP)

Tabla 18: Matriz de período o ciclo de pago

Fórmula	Año 2023	Año 2024
$\frac{\text{Ctas y doc. por pagar} \times 365}{\text{Compras}}$	$\frac{\$986.420,73 \times 365}{\$1'547.520,65} = 232,65$	$\frac{\$720.455,74 \times 365}{\$1'605.041,68} = 163,84$

Fuente: Super Intendencia de compañías; **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se detalla la matriz de periodo o ciclo de pago año 2023 y 2024.

2.5.3.3.1 Análisis e interpretación de resultados de período o ciclo de pago

En el año 2023, la empresa tardaba 232,65 días en pagar a sus proveedores, lo que figura un período largo, sin embargo, en el año 2024, el tiempo promedio de pago se redujo de manera significativa a 163,84. Esta reducción demuestra que la empresa está cumpliendo con sus compromisos con los proveedores en un plazo más corto.

2.5.3.4. Matriz de ciclo de conversión del efectivo

Tabla 19: Matriz de ciclo de conversión del efectivo

Fórmula	Año 2023	Año 2024
$CCE = PCI + PCC - PCP$	$CCE = 9,73 + 0,74 - 232,65$	$CCE = 10,60 + 1,83 - 163,84$
	$CCE = (222,18)$	$CCE = (151,41)$

Fuente: Super Intendencia de compañías; **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Se detalla la matriz de ciclo de conversión del efectivo año 2023 y 2024.

2.5.3.4.1. Análisis e interpretación de resultados de ciclo de conversión del efectivo

Mediante los resultados de conversión del efectivo se identifica que en el año 2023 la empresa alcanzó un período de tiempo de 222,18 días para cancelar sus obligaciones con los proveedores. A través de los datos se percibe que en el año 2024 se redujo considerablemente a 163,84 días. Existe la posibilidad de que la empresa este cobrando más lento a sus clientes, mientras se paga más rápido a sus proveedores, lo cual genera desajustes de flujo de efectivo y esto se refleja en los resultados de la matriz del ciclo de conversión.

2.6. Entrevistas

2.6.1. Análisis de las entrevistas.

A través de los resultados de las entrevistas aplicadas al Gerente General, Contador General y Asistente Contable, se determina que si bien la empresa cuenta con fortalezas como un sistema contable y respaldo de las transacciones, todas ellas se ven afectadas por las deficiencias dentro del control interno. El motivo principal del incremento de las cuentas por cobrar a diferencia del periodo 2023 es el aumento de las ventas a crédito otorgadas por parte de la empresa a los clientes.

La recuperación de cartera vencida es consecuencia directa de la ausencia de procedimientos estandarizados, porque es cierto que se gestionan los reportes mensuales pero no se realiza un análisis profundo de indicadores clave, solo lo realizan mediante un método básico, lo que se traduce a una concentración de recursos en activos no líquidos.

La asignación múltiple de funciones al personal contable contribuye a la ineficiencia, lo que dificulta la gestión proactiva de los cobros, adicionalmente la estrategia principal que implementan para reducir los cobros pendientes es realizar una facturación tan pronto como se complete el servicio. Otro punto importante de mencionar es que la empresa no posee de un procedimiento documentado para las cuentas por cobrar, lo que impacta a la autorización de créditos hasta la recuperación de cartera vencida. En este contexto la implementación de un manual hará énfasis en los procedimientos que se tienen que llevar a cabo para realizar una gestión oportuna de las cuentas por cobrar.

2.7. Triangulación de la información

Tabla 20: *Triangulación de información.*

Eje	FODA	Observación directa	Entrevista	Indicadores	Análisis
Políticas en las cuentas por cobrar.	Debilidad de políticas para definir los procesos al otorgar los créditos.	Ausencia de procedimientos para autorizar créditos.	El gerente confirma la ausencia de un manual de procedimientos y la necesidad de establecerlo.	Se muestra un deterioro de 0,74 días a 1,83 días dentro de la rotación de cartera.	Es claro que la inexistencia de los lineamientos provoca desorganización y complica el control de cartera.
Funciones de los colaboradores.	Asignación múltiple de tareas.	Los colaboradores realizan múltiples funciones administrativas.	El contador y asistente contable sostienen que en el ambiente se percibe la acumulación de tareas.		La sobrecarga de trabajo provoca errores en los registros sobre todo con el asistente contable.
Provisión.	Subestimación de provisiones frente a la cartera real.	Se detectó una disminución de la provisión a pesar de que se refleja un aumento considerable en la cartera.	El contador afirma que el cálculo actual solo está en base al 1% de la cartera.	En el estado de resultado un cálculo de baja provisión puede generar impacto directo a la estabilidad financiera.	La provisión establecida para la cantidad considerable que existe dentro de la cartera incrementa el riesgo financiero.

Morosidad por parte de los clientes.	Aumento de la cartera vencida.	No se esclarece una estrategia para reducir la morosidad.	El gerente y el asistente contable indican la ausencia de un plan de recuperación.	Se percibe que la rotación de cartera cae de 494,13 a 199,26 veces, es decir, un ciclo de efectivo acortado pero con un riesgo visible.	Aunque los índices de liquidez mejoran, la morosidad creciente amenaza la liquidez operativa.
Análisis financiero con indicadores clave.	Reportes sin uso de indicadores.	Se observa que solo los indicadores utilizados son rotación de cartera y tal vez periodo de días de cobro.	El gerente general afirma que es necesario agregar más indicadores para llevar un mejor control.	No se aplican ratios que reflejen problemas dentro de la gestión de cartera.	La omisión de análisis financiero limita las decisiones estratégicas.
Crédito a clientes.	Concentración de los recursos en cuentas por cobrar.	Dentro de la observación se logra percibir en el sistema contable que hay una acumulación de recursos en las cxc.	El gerente, contador y asistente contable tienen una similitud al responder que es necesario aplicar procedimientos.	Se refleja la alta proporción de las cuentas por cobrar dentro de los activos corrientes.	La dependencia del crédito incrementa el riesgo de liquidez ante retrasos en cobros.

Fuente: Discarnicos S.A.; **Elaborado por:** Lady Menoscal Santana

Nota: Explicación de los ejes detectados en la investigación.

CAPITULO III

3. PROPUESTA

3.1. Título

Diseño de un sistema de control interno mediante un manual de procedimientos y políticas contables para fortalecer la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A.

3.2. Justificación de la propuesta

La empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A., dedicada a la mercantilización de productos alimenticios cárnicos al por mayor, presenta deficiencias en la gestión de sus cuentas por cobrar reflejadas en el promedio de cobro con un incremento de 0,74% días en 2023 a 1,83% días en 2024. Al analizar los indicadores, se percibe que puede tener implicaciones en el flujo de efectivo y en la eficiencia del capital de trabajo si no se gestiona adecuadamente.

La ausencia de procedimientos formales y políticas claras puede derivar en prácticas inconsistentes de facturación, seguimiento y recuperación de cartera lo que afecta la liquidez de la empresa. Por ende, la propuesta presentada se fundamenta en la elaboración de un manual de procedimiento y políticas contables que sirva como guía estandarizada para todo el personal involucrado.

3.3. Objetivo General

Establecer políticas contables claras y procedimientos estandarizados para el adecuado control, con la finalidad de optimizar la gestión del componente de cuentas por cobrar de la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A.

3.4. Objetivos Específicos

- Definir políticas para los términos de crédito y seguimiento de cuentas por cobrar.
- Establecer procedimiento detallados y documentados para el registro, control y recuperación de cuentas por cobrar.
- Elaborar flujogramas de los procesos para garantizar transparencia y trazabilidad en cada etapa.

3.5. Beneficiarios

La propuesta establecida beneficiará principalmente a los directivos y el área contable, brindándoles una herramienta clara para el control acerca de los procedimientos que se deben llevar a cabo en la gestión de cuentas por cobrar. A su vez, fortalecer la estructura financiera de la empresa asegurando el cumplimiento y generando beneficios sostenibles a largo plazo.

3.6. Factibilidad

3.6.1. Factibilidad financiera

Esta propuesta cuenta con los recursos necesarios para implementar el manual sin comprometer algún gasto adicional para aplicarla en la empresa. La implementación de las estrategias propuestas permite mejorar la gestión de cuentas por cobrar permite a la empresa contar con mayor liquidez y rentabilidad, sin necesidad de asumir costos adicionales.

3.6.2. Factibilidad legal

La propuesta sostiene la base legal en las normativas contables y legales vigentes del Ecuador, tales como las NIC/NIIF y las disposiciones del SRI.

3.6.3. Factibilidad técnica

Hay soluciones tecnológicas accesibles, como software en gestión financiera, que permitirá automatizar procesos como el registro, análisis y recordatorios de cobro. El personal del área contable posee los conocimientos necesarios para aplicar los procedimientos establecidos, además, se cuenta con el respaldo por parte del gerente y contador de la empresa.

3.7. Desarrollo de la propuesta

A continuación, se detalla el manual de procedimiento con las debidas estrategias y políticas contables relacionadas al componente, tal como se muestra en la siguiente matriz.



Distribuidora de Productos
Alimenticios Discárnicos S.A.

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Julio, 2025

Elaborado por:
Lady Menoscal

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 2/29
Índice Introducción45 Objetivo general.....45 Objetivos específicos45 Alcance46 Base legal.....46 Responsables del proceso46 Misión47 Visión47 Organigrama47 Instrucciones de uso.....47 Funciones48 Simbología de diagrama de flujos52 Proceso: Aprobación de crédito a clientes.53 Proceso: Facturación de ventas.....56 Proceso: Registros contables59 Proceso: Seguimiento de las cuentas por cobrar.....62 Proceso: Medición de la gestión de cobranza.....65 Proceso: Provisión de cuentas por cobrar vencidas.....68		

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 3/29
Introducción El manual expuesto tiene la finalidad de establecer los procedimientos y políticas contables orientados al fortalecimiento del control interno en la gestión de cuentas por cobrar dentro de la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Las cuentas por cobrar representan los ingresos pendientes de cobro constituyendo un activo fundamental dentro de la organización para la sostenibilidad financiera. Es inevitable tener como resultado un proceso eficiente de cobranza al sostener una adecuada administración de las cuentas por cobrar, a causa de que se genera un registro contable seguro y un seguimiento oportuno al cliente. Este manual proporciona una guía práctica para el personal involucrado en la gestión de las cuentas por cobrar con el fin de fortalecer la cultura organizacional, mecanismos de control internos necesarios para garantizar la transparencia, cumplimiento normativo y recuperación efectiva de los valores pendientes. Objetivo general Gestionar de manera eficiente los derechos de cobro de la empresa provenientes de ventas a crédito para garantizar el registro inmediato y cuidar de la recuperación precisa de los valores adeudados por parte de los clientes. Objetivos específicos • Establecer políticas claras para el seguimiento de las cuentas por cobrar conforme a la normativa del año presente. • Estandarizar los procedimientos relacionados con la evaluación crediticia, emisión de facturas, registro al sistema contable y gestión de cobranzas.		

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 4/29
• Definir las responsabilidades del personal involucrado en la gestión de cuentas por cobrar para lograr una correcta segregación de funciones. • Desarrollar mecanismos de control interno que mitiguen las posibles pérdidas financieras por efecto de las cuentas por cobrar. Alcance Este manual comprende las actividades y responsabilidades que intervienen en la gestión de cuentas por cobrar, lo que incluye la definición clara de las ventas a crédito, facturación, registro contable, seguimiento de clientes, cobranza y control interno. Cabe recalcar que el manual se limita a las cuentas por cobrar excluyendo otros tipos de activos financieros o ingresos extraordinarios. Base legal • Código de Comercio del Ecuador • Normas Internacionales de Información Financiera • Resoluciones del SRI • Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno. Responsables del proceso Gerente general Contador general Asistente contable Jefe de cobranza Encargado de bodega Coordinador de ventas		



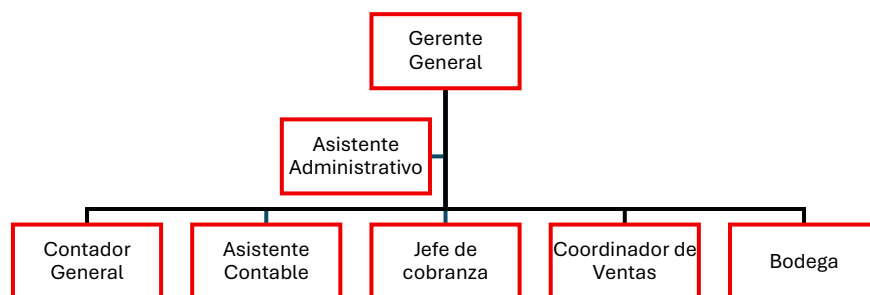
Misión

Garantizar la eficiencia operativa a través de un manual de procedimientos que fortalezca la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A.

Visión

Alcanzar la implementación de controles internos que aseguren una adecuada gestión de las cuentas por cobrar para contribuir al crecimiento sostenible de la organización.

Organigrama



Instrucciones de uso

A continuación se detallan las siguientes directrices para el uso correcto del manual:

- El manual debe ser utilizado como documento de consulta por el personal involucrado en el control de las cuentas por cobrar.
- Se debe mantener actualizado.
- Está autorizado para que el personal nuevo lo tome como material de capacitación.
- Cualquier modificación debe ser aprobada por gerencia.

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A.	Pág. 6/29
Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar		
Funciones		
Funciones del gerente		
Funciones:	✓ Aprobar las políticas contables establecidas en el manual de cuentas por cobrar. ✓ Autorizar límites de crédito para clientes estratégicos. ✓ Supervisar el cumplimiento de los objetivos financieros relacionados con la recuperación de cartera. ✓ Tomar decisiones sobre el tratamiento de cuentas incobrables. ✓ Evaluar los indicadores relacionados con la rotación de cuentas por cobrar.	
<i>Tabla 1: Funciones del gerente.</i>		
Funciones del contador		
Funciones:	✓ Supervisar el registro contable de todas las cuentas por cobrar conforme a las políticas contables. ✓ Realizar conciliaciones mensuales entre el reporte de las cuentas por cobrar y el libro mayor. ✓ Establecer provisiones para cuentas de dudosa recuperación. ✓ Elaborar informes financieros sobre el estado de la cartera de clientes de manera periódica.	
<i>Tabla 2: Funciones del contador.</i>		

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 7/29
---	--	----------------------------

Funciones del asistente contable

Funciones:	✓ Manejo de las cuentas por cobrar, lo que incluye el registro diario de facturas y el archivo de documentación de respaldo. ✓ Aplicar los pagos recibidos a las cuentas correspondientes. ✓ Generar reportes actualizados del auxiliar de cuentas por cobrar. ✓ Apoyar en la elaboración de informes sobre la antigüedad de saldos y movimientos de clientes. ✓ Archivar correctamente todos los documentos de respaldo.
-------------------	---

Tabla 3: *Funciones del asistente contable.*

Funciones del Jefe de cobranza

Funciones:	✓ Realizar el seguimiento sistemático a los clientes con saldos pendientes. ✓ Contactar a los clientes mediante llamadas, correos o visitas para gestionar los pagos. ✓ Documentar todas las gestiones de cobranza en sistemas de seguimiento. ✓ Proponer al contador general acciones correctivas en caso de cuentas incobrables.
-------------------	---

Tabla 4: *Funciones del Jefe de Cobranza*

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A.	Pág. 8/29
Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar		
Funciones del encargado de bodega		
Funciones:	✓ Controlar el ingreso y salida de mercadería una vez se asegure el crédito respaldado por la factura correspondiente. ✓ Coordinar con el departamento contable el envío oportuno de los documentos que respalden las cuentas por cobrar. ✓ Antes de hacer la entrega del producto debe confirmar que este autorizado según las políticas de la empresa. ✓ Garantizar el almacenamiento y despacho de los productos entregados.	
<i>Tabla 5: Funciones del encargado de bodega.</i>		
Funciones del coordinador de ventas		
Funciones:	✓ Supervisar la emisión de facturas asegurando que contengan la información requerida según la normativa tributaria. ✓ Revisar las solicitudes de crédito. ✓ Regularizar los acuerdos de pago y convenios previo a la entrega de productos con ayuda de bodega. ✓ Detectar irregularidades en la facturación para hacer las acciones correctivas correspondientes.	
<i>Tabla 6: Funciones del coordinador de ventas</i>		

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 9/29
Políticas generales 1. Se debe seguir los procedimientos definidos dentro del manual para ejecutar las actividades de la gestión de cuentas por cobrar. 2. Este manual debe ser revisado y actualizado por el área contable en coordinación con la gerencia general al menos una vez al año o cuando existan cambios normativos dentro del Ecuador. 3. La empresa debe capacitar al personal involucrado en la gestión de cuentas por cobrar. 4. Todas las transacciones deben estar respaldadas mediante documentos físicos y digitales. 5. Asignar un límite de crédito a cada cliente, basado en un análisis de su historial crediticio y capacidad de pago. 6. Todos los acuerdos de venta deben especificar los términos y condiciones de pago. 7. Todas las facturas serán emitidas de manera inmediata después de la entrega de los productos alimenticios cárnicos con el fin de que se eviten errores en las cantidades o valor final. 8. Cualquier descuento que cambie el valor final de la factura debe ser debidamente autorizado por el personal responsable. 9. Se debe establecer un sistema de seguimiento proactivo para todas las cuentas por cobrar que incluya el envío de recordatorios de pago antes y después de la fecha de vencimiento. 10. El cliente debe firmar un documento de convenio de pago para comprometerse a realizar pagos acorde a las fechas de vencimiento.		

Simbología de diagrama de flujos

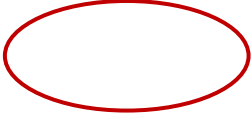
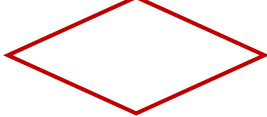
Simbología	Función
Inicio / Fin 	Indica el principio y el fin de un proceso.
Proceso 	Proceso u operación que plantea las instrucciones de asignación.
Documento 	Uso general de los documentos.
Decisión 	Evalúa las condiciones para planear una selección alternativa.
Entrada o salida 	Entrada o salida de información de un sistema.
Subproceso 	Indica una actividad relacionada con el proceso.
Línea de flujo 	Conectores de flujo.

Tabla 7: El cuadro representa la simbología utilizada en los diagramas de flujo.

Tomado de: Diseño de un diagrama de flujo, Escalante, D., León, J., & Castillo, R. (2023).

Elaborado por: Lady Menoscal Santana.



Proceso: Aprobación de crédito a clientes.

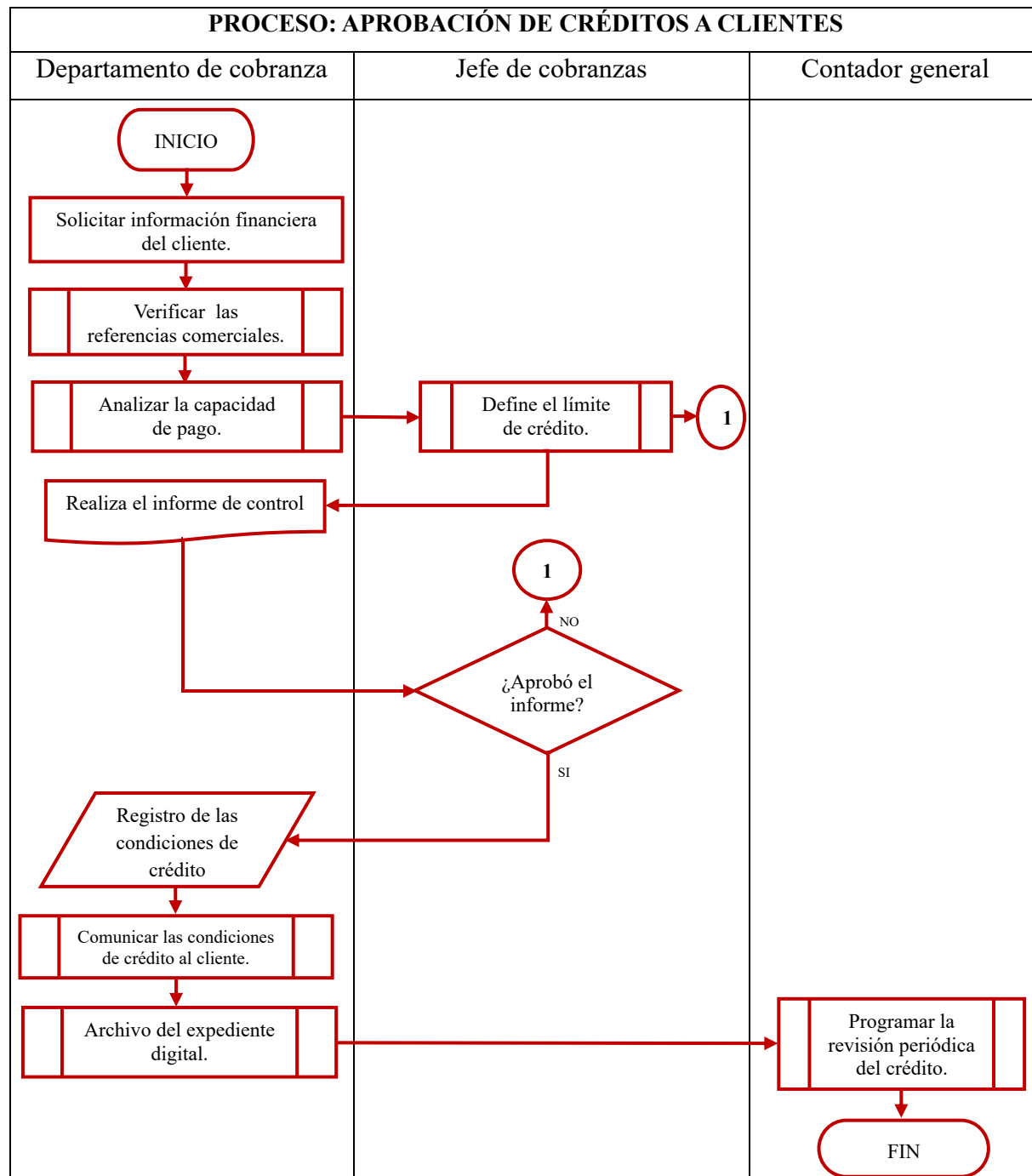
Objetivo del proceso: Establecer lineamientos claros para otorgar crédito a clientes de forma segura, minimizando el riesgo financiero y promoviendo relaciones comerciales sostenibles.

Procedimiento	
Descripción de actividades	Responsable
Solicitar información financiera y comercial del cliente.	Departamento de cobranzas.
Verificar referencias comerciales y bancarias.	Departamento de cobranzas.
Analizar la capacidad de pago del cliente.	Departamento de cobranzas.
Definir el límite de crédito.	Jefe de cobranzas.
Elaborar un informe de control y recomendación.	Departamento de cobranzas.
Revisar el informe para aprobar o rechazar el crédito.	Jefe de cobranzas.
Registrar condiciones de crédito en el sistema contable.	Departamento de cobranzas.
Comunicar condiciones de crédito al cliente.	Departamento de cobranzas.
Archivar el expediente digital.	Departamento de cobranzas.
Programar una revisión periódica de la línea de crédito.	Contador general.

Tabla 8: *Procedimiento de aprobación de créditos a clientes.*

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 12/29
Proceso: Aprobación de crédito a clientes. Objetivo del proceso: Establecer lineamientos claros para otorgar crédito a clientes de forma segura, minimizando el riesgo financiero y promoviendo relaciones comerciales sostenibles. Políticas de aprobación de crédito a clientes. 1. Antes de otorgar un crédito, se deberá realizar una evaluación comercial del cliente incluyendo las debidas referencias bancarias y antecedentes de pago. 2. Todo crédito debe ser aprobado por el jefe de cobranzas. 3. Cada cliente tendrá un límite máximo de crédito estipulado en su convenio de pago. 4. El plazo estándar es de 30 días, salvo excepciones justificadas y aprobadas por la gerencia. 5. Las condiciones de crédito serán revisadas mínimo cada seis meses para identificar posibles ajustes. 6. Se suspenderá automáticamente el crédito a clientes con saldos vencidos mayores a 20 días salvo que exista un convenio de pago aprobado por el coordinador de ventas o jefe de cobranza. 7. Toda condición de crédito deberá documentarse mediante un acuerdo firmado por ambas partes. 8. Se pueden aplicar descuentos solo si han sido previamente autorizados y constan en la factura. 9. No se podrá otorgar créditos a clientes con antecedentes de incobrabilidad sin una evaluación de riesgos. 10. Toda condición otorgada deberá estar documentada en el expediente digital del cliente para un mayor control.		

Tabla 9: Diagrama de flujo aprobación de crédito a clientes.



Elaborado por: Lady Menoscal Santana

Revisado por: Isaac Murillo.



Proceso: Facturación de ventas.

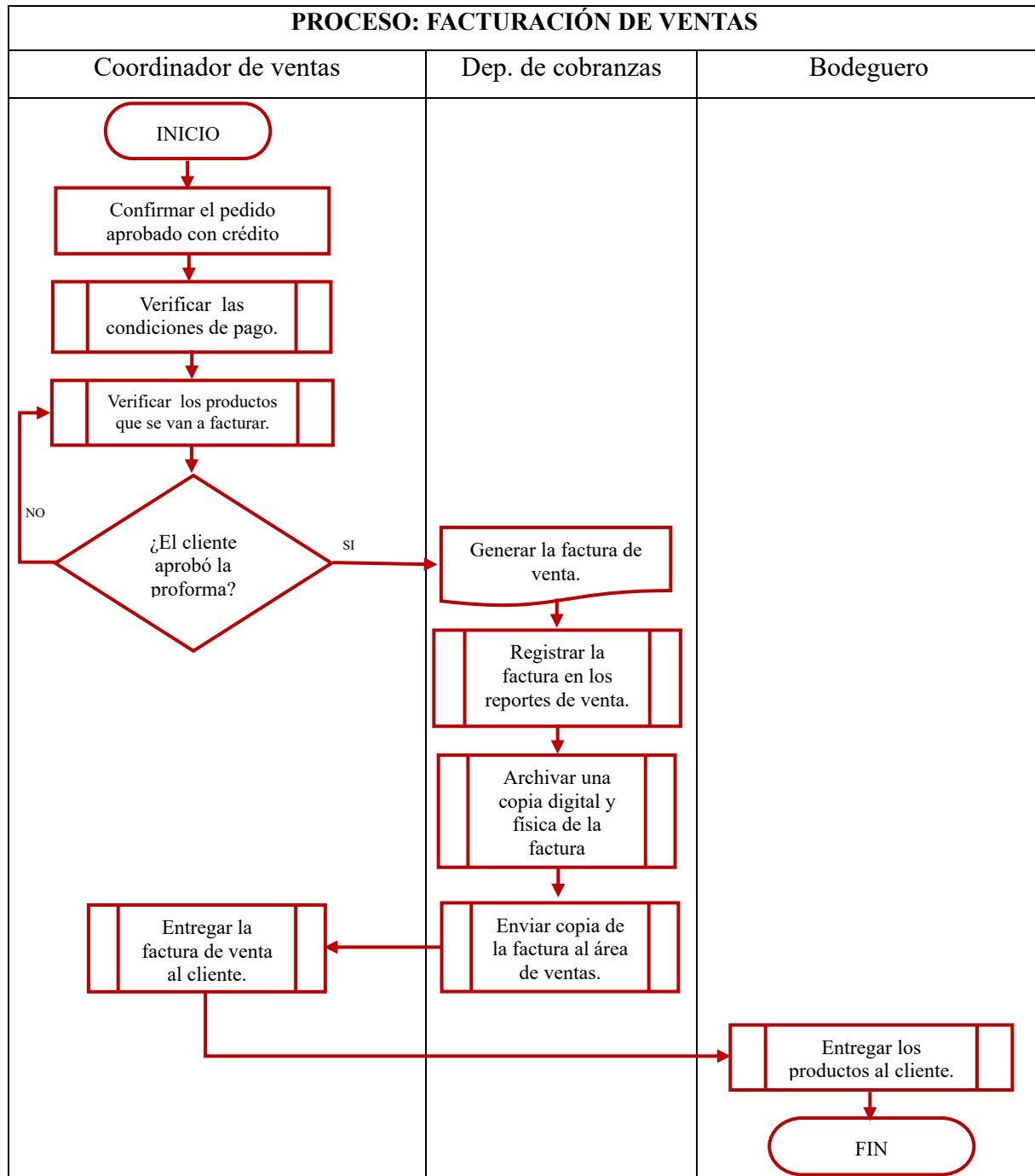
Objetivo del proceso: Garantizar que la emisión de factura se realice de forma oportuna conforme a la normativa legal vigente.

Procedimiento	
Descripción de actividades	Responsable
Confirmar el pedido del cliente aprobado con crédito.	Coordinador de ventas.
Verificar las condiciones de pago.	Coordinador de ventas.
Verificar los productos que se van a facturar.	Coordinador de ventas.
Realizar la proforma de acuerdo con la petición del cliente	Coordinador de ventas.
Generar factura de venta en el sistema contable.	Departamento de cobranzas.
Registro de la factura en los reportes de venta.	Departamento de cobranzas.
Archivar una copia digital y física de la factura.	Departamento de cobranzas.
Enviar una copia de la factura al área de ventas.	Departamento de cobranzas.
Entregar la factura al cliente.	Coordinador de ventas.
Entregar el producto al cliente.	Bodega.

Tabla 10: *Procedimiento de facturación de ventas.*

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 15/29
Proceso: Facturación de ventas. Objetivo del proceso: Garantizar que la emisión de factura se realice de forma oportuna conforme a la normativa legal vigente. Políticas de facturación de ventas y registros contables. 1. Toda venta a crédito deberá facturarse el mismo día en que se realiza la entrega de los productos. 2. Las facturas deben tener datos correctos del cliente tales como; el número de RUC, fecha de emisión, valor total más IVA y descripción detallada del producto. 3. El sistema contable deberá asignar automáticamente los números de factura para evitar duplicidad, por ende, toda factura debe seguir un orden secuencial. 4. Solo el personal autorizado podrá emitir y autorizar facturas en el sistema. 5. Las notas de crédito o débito se emitirán solo en casos justificados, con el debido respaldo documental y autorización del contador general. 6. La facturación se realizará únicamente a través del sistema electrónico autorizado por el SRI y controlado por el área contable. 7. Toda factura anulada debe estar respaldada con un informe justificativo. 8. Es obligatorio enviar al cliente por correo electrónico en un plazo máximo de 24 horas después de su emisión. 9. El personal responsable del proceso de facturación deberá recibir capacitaciones periódicas sobre normativa tributarias. 10. Las facturas emitidas de forma física o electrónica a consumidor final no se podrán anular una vez generadas y autorizadas. 11. El personal de bodega deberá verificar que los productos a entregar correspondan a lo solicitado en la orden confirmada.		

Tabla 11: Diagrama de flujo facturación.



Elaborado por: Lady Menoscal Santana

Revisado por: Isaac Murillo



Proceso: Registros contables

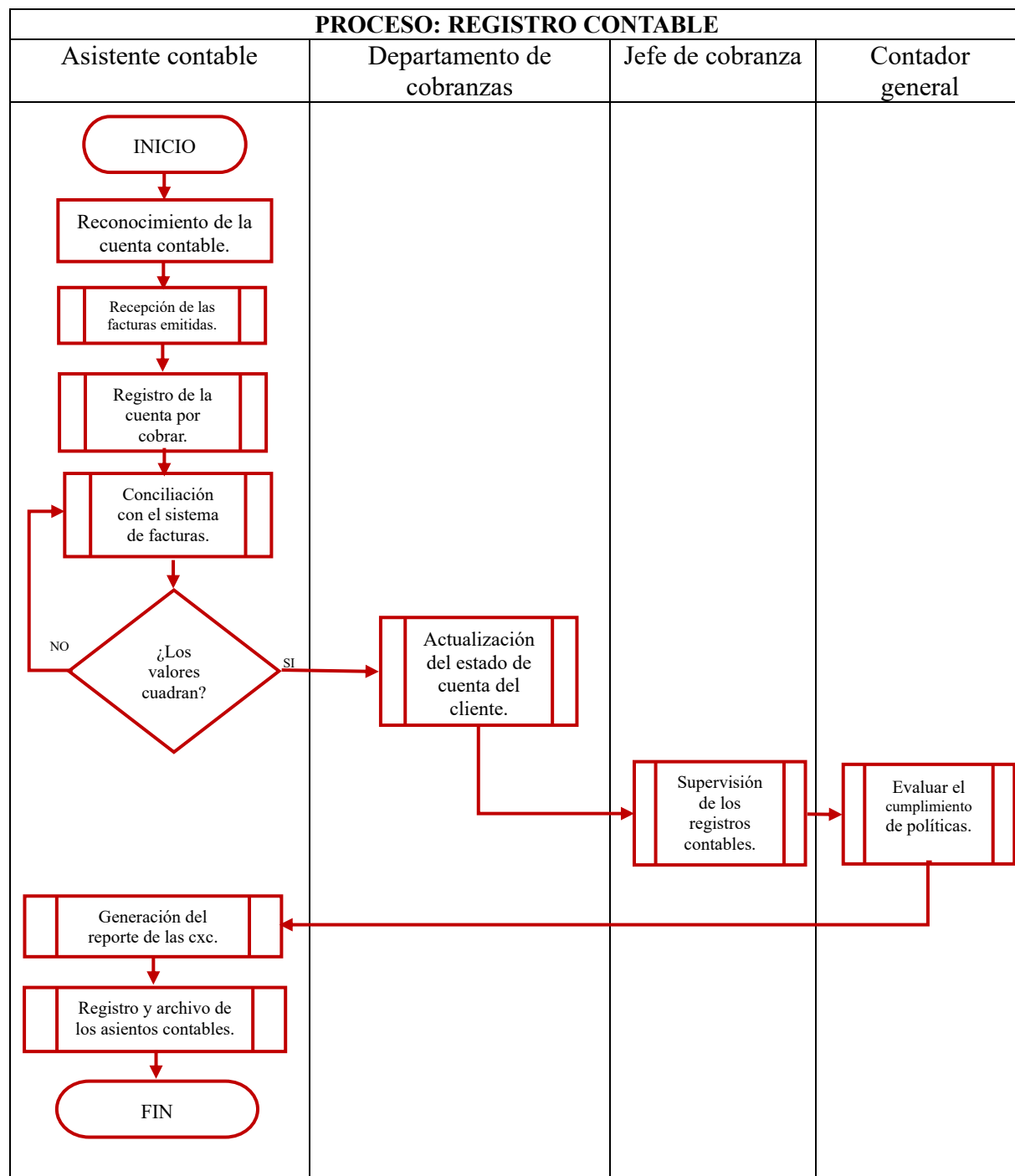
Objetivo del proceso: Registrar en el sistema contable todas las operaciones relacionadas con las cuentas por cobrar que permita un control más eficaz y transparente de la cartera.

Procedimiento	
Descripción de actividades	Responsable
Reconocimiento de la cuenta contable.	Asistente contable.
Recepción de facturas emitidas.	Asistente contable.
Registro de la cuenta por cobrar en el sistema contable.	Asistente contable.
Conciliación de las cuentas por cobrar con ayuda del sistema contable.	Asistente contable.
Actualización del estado de cuenta del cliente.	Departamento de cobranzas.
Supervisión de los registros.	Jefe de cobranzas.
Evaluación del cumplimiento de las políticas contables.	Contador general.
Generación de reporte de las cuentas por cobrar.	Asistente contable.
Registro y archivo de la documentación contable.	Asistente contable.

Tabla 12: Procedimiento de registros contables.

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 18/29
Proceso: Registros contables Objetivo del proceso: Registrar en el sistema contable todas las operaciones relacionadas con las cuentas por cobrar que permita un control más eficaz y transparente de la cartera. Políticas de facturación de ventas y registros contables. 1. Las cuentas por cobrar deberán registrarse contablemente el mismo día emisión de la factura. 2. El asistente contable deberá verificar que toda factura emitida haya sido registrada correctamente. 3. Al final de cada mes, el módulo contable de cuentas por cobrar debe cerrarse para garantizar el registro completo de las transacciones. 4. El respaldo de cuentas por cobrar debe ser conciliado mensualmente con el libro mayor, además revisado por el contador. 5. Toda factura debe conservarse en físico y digital con acceso restringido, conservando los documentos por al menos 5 años. 6. Todos los asientos contables deben registrarse en la subcuenta correspondiente a cada cliente. 7. La asistente contable realizará conciliaciones mensuales entre el libro mayor y el reporte de las cuentas por cobrar. 8. Toda cuenta por cobrar debe registrarse en la subcuenta que corresponda según el tipo de cliente y producto. 9. Todos los registros deberán archivar de forma organizada para estar disponibles para auditoría interna y externa.		

Tabla 13: Diagrama de registro contable.



Elaborado por: Lady Menoscal Santana

Revisado por: Isaac Murillo



Proceso: Seguimiento de las cuentas por cobrar

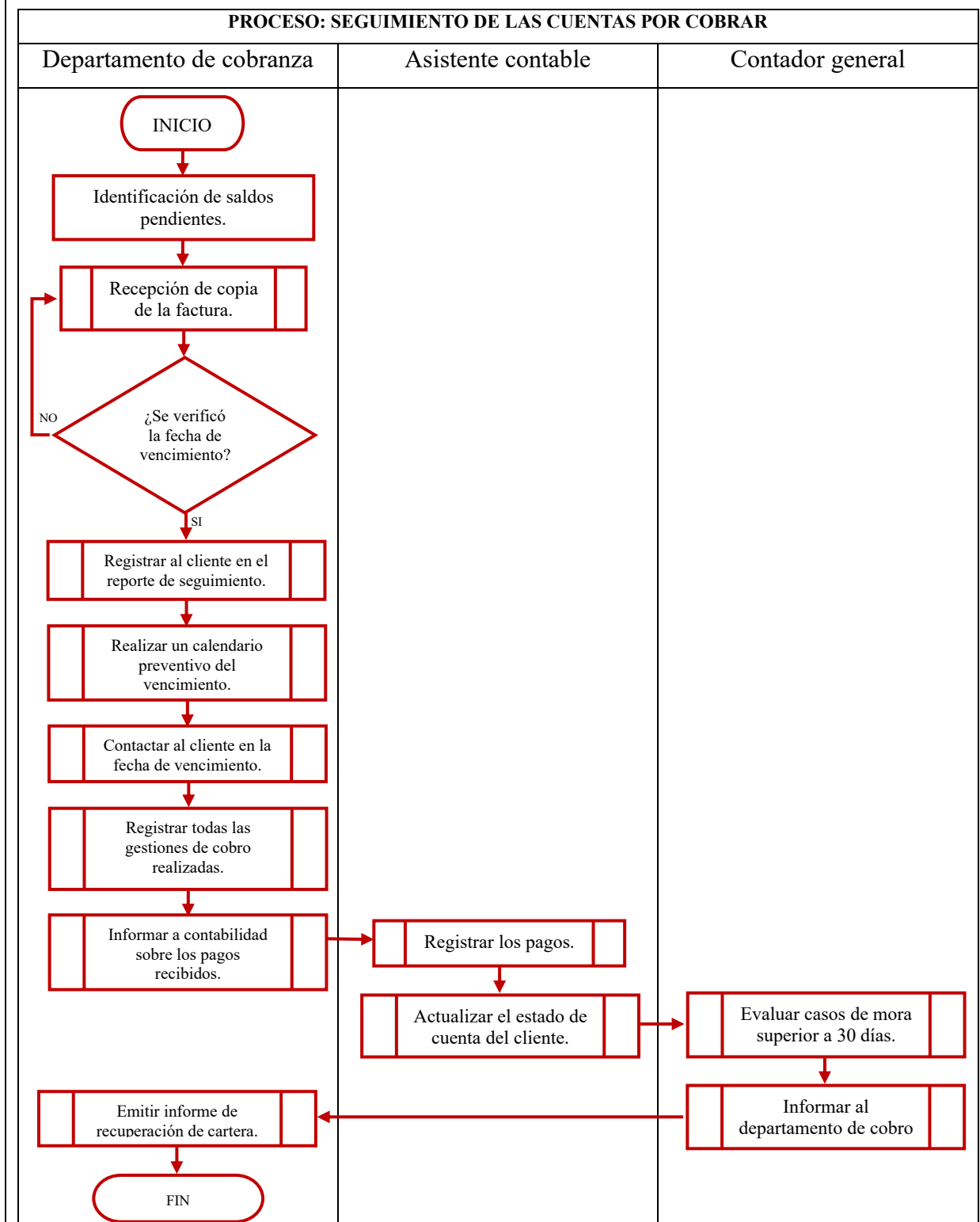
Objetivo del proceso: Realizar una cobranza efectiva que logre reducir la morosidad y mantenga una relación saludable con el cliente.

Procedimiento	
Descripción de actividades	Responsable
Identificación de saldos pendientes.	Departamento de cobranzas.
Recepción de copia de la factura verificando las fechas de vencimiento.	Departamento de cobranzas.
Registrar al cliente en el reporte de seguimiento.	Departamento de cobranzas.
Realizar un recordatorio preventivo del vencimiento.	Departamento de cobranzas.
Contactar al cliente en la fecha de vencimiento.	Departamento de cobranzas.
Registrar todas las gestiones de cobro realizadas.	Departamento de cobranzas.
Informar a contabilidad sobre los pagos recibidos.	Departamento de cobranzas.
Registrar pagos recibidos y aplicar los abonos a las facturas específicas.	Asistente contable.
Actualizar el saldo del cliente y emitir el comprobante de pago.	Asistente contable.
Evaluar casos de mora superior a 30 días.	Contador general.
Emitir un informe mensual de recuperación de cartera vencida.	Departamento de cobranzas.

Tabla 14: Procedimiento del seguimiento de cobranza.

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 21/29
Proceso: Seguimiento de la cobranza. Objetivo del proceso: Realizar una cobranza efectiva que logre reducir la morosidad y mantenga una relación saludable con el cliente. Políticas del seguimiento de la cobranza. 1. El personal encargado de las cobranzas debe realizar el seguimiento a los clientes según el calendario de vencimientos. 2. Se debe contactar a los clientes con al menos tres días antes del vencimiento de la factura para recordar la obligación pendiente. 3. Cada gestión deberá ser documentada y registrada en el sistema. 4. Todo pago recibido deberá cargarse a la cuenta correspondiente y devengar del saldo. 5. Los pagos deberán realizarse por medios autorizados tales como; transferencia, depósito o pago en caja. 6. Toda la reestructuración de deuda deberá ser aprobado previamente por el gerente mediante un informe del jefe de cobranzas. 7. Los descuentos se aplicarán a los productos que se encuentren en inventario disponible con autorización y especificación en la factura emitida. 8. Se aplicará una método de seguimiento según días de mora, ya sea por llamadas, mensajes vía WhatsApp o visitas. 9. Las facturas con mora mayor a 30 días deberán ser analizados para que se genere una provisión contable. 10. El departamento de cobranzas deberá remitir un informe mensual al Gerente General con copia al Contador General que revele el estado de la cartera vencida		

Tabla 15: Diagrama del seguimiento de la cobranza. *Elaborado por: Lady Menoscal Santana*





Proceso: Medición de la gestión de cobranza.

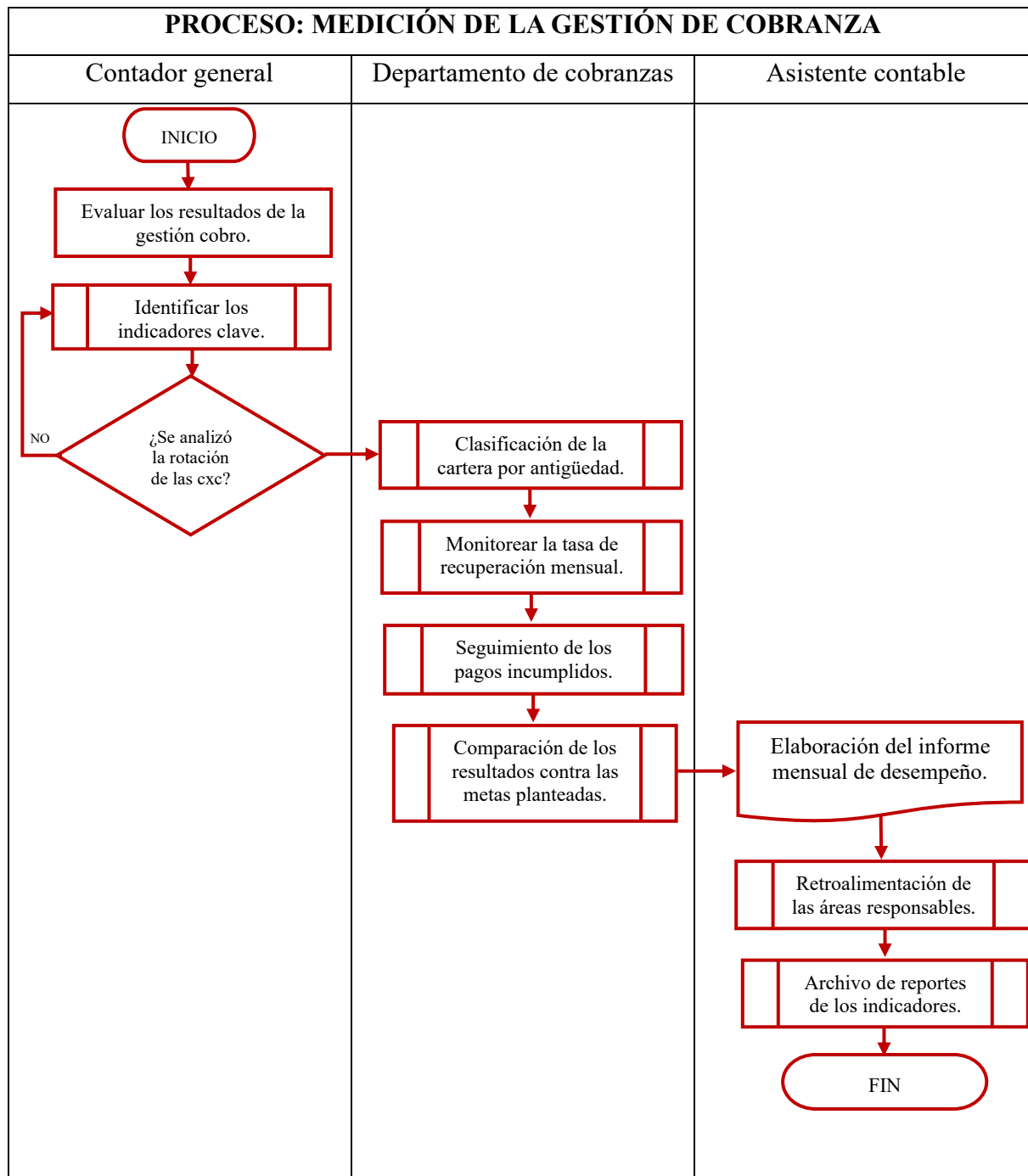
Objetivo del proceso: Establecer un sistema de indicadores que permita medir el desempeño de la gestión de cobranza para asegurar la recuperación eficiente de los saldos pendientes.

Procedimiento	
Descripción de actividades	Responsable
Identificación de indicadores clave	Contador general.
Análisis de la rotación de cuentas por cobrar.	Contador general.
Clasificación de la cartera por antigüedad.	Departamento de cobranzas.
Monitoreo de la tasa de recuperación mensual.	Departamento de cobranzas.
Seguimiento de pagos incumplidos.	Departamento de cobranzas.
Comparación de los resultados contra las metas planteadas.	Departamento de cobranzas.
Elaboración del informe mensual de desempeño.	Asistente contable.
Retroalimentación de las áreas responsables.	Asistente contable.
Archivo de reportes de los indicadores y tendencias.	Asistente contable.

Tabla 16: *Procedimiento del medición de la gestión de cobranza.*

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 24/29
Proceso: Medición de la gestión de cobranza. Objetivo del proceso: Establecer un sistema de indicadores que permita medir el desempeño de la gestión de cobranza para asegurar la recuperación eficiente de los saldos pendientes. Políticas del seguimiento de la cobranza. 1. La empresa debe aplicar al menos 3 indicadores claves de forma mensual. Liquidez flujo de caja 2. Cada mes se definirá una meta porcentual de recuperación que este validada por la gerencia general. 3. Los indicadores deberán generarse a partir de los sistemas contables y no solamente de cálculos manuales. 4. La medición se realizará por categorías de clientes para identificar focos de riesgos. 5. Todos los informes deberán incluir comparaciones históricas para destacar mejoras continuas. 6. Los resultados serán responsabilidad conjunta del departamento de cobranzas y el contador. 7. Todo informe de indicadores deberá ser entregado al gerente general para definir las debidas medidas. 8. Los indicadores utilizados deberán ser revisados anualmente para ajustarse al contexto financiero de la empresa.		

Tabla 17: Diagrama del medición de la gestión de cobranza.



Elaborado por: Lady Menoscal Santana

Revisado por: Isaac Murillo

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 26/29
---	--	-----------------------------

Proceso: Provisión de cuentas por cobrar vencidas.

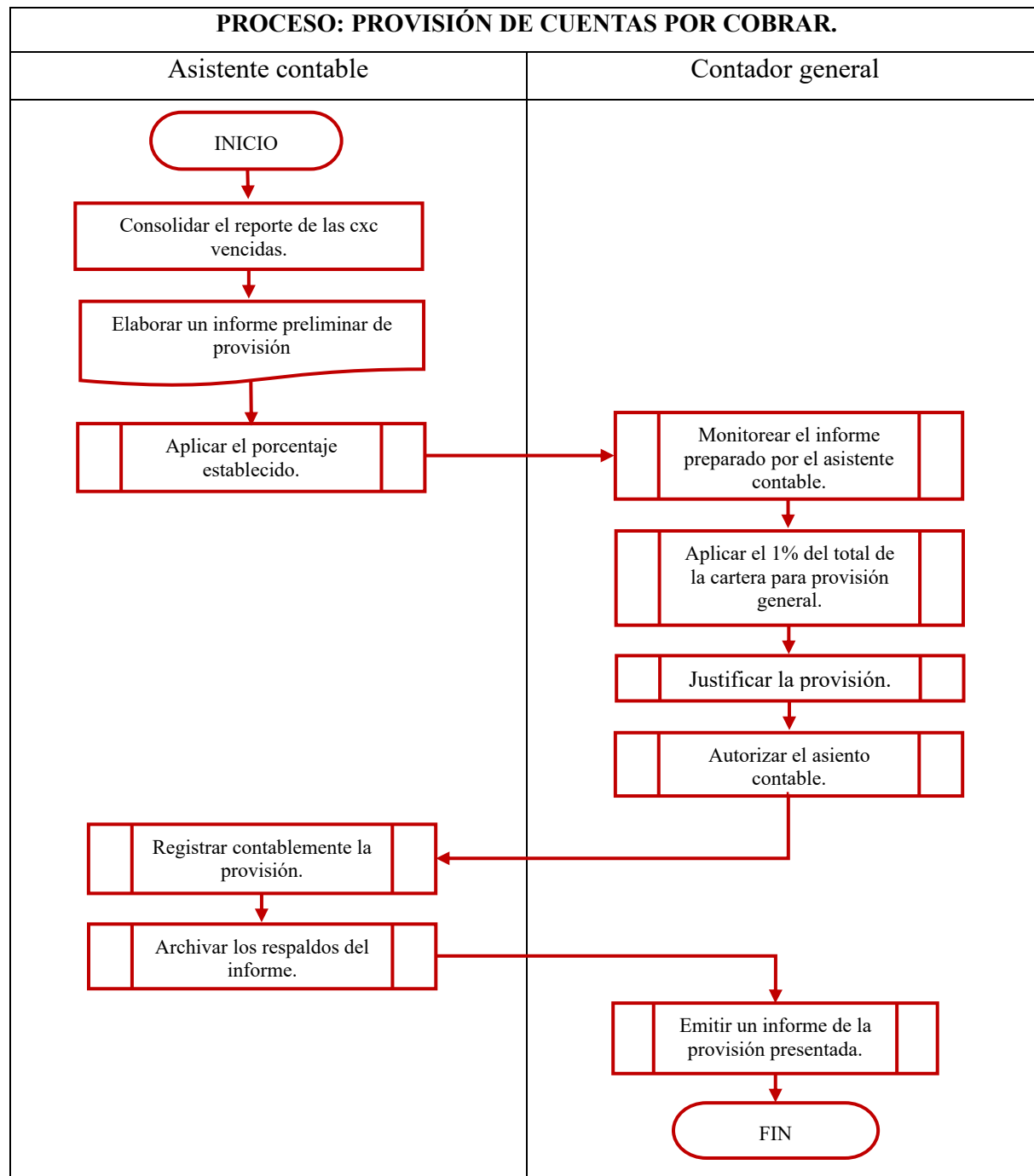
Objetivo del proceso: Ejecutar la provisión de cuentas por cobrar en base a los criterios técnicos y control interno.

Procedimiento	
Descripción de actividades	Responsable
Consolidar el reporte de cuentas por cobrar vencidas, clasificadas por antigüedad de saldos.	Asistente contable.
Elaborar un informe preliminar de provisión.	Asistente contable.
Aplicar el porcentaje establecido según la normativa.	Asistente contable.
Monitorear el informe preparado por el asistente contable.	Contador general.
Aplicar el 1% del total de la cartera vigente para provisión general.	Contador general.
Justificar la provisión.	Contador general.
Autorizar el asiento contable.	Contador general.
Registrar contablemente la provisión por incobrables en el sistema.	Asistente contable.
Archivar los respaldos del informe ejecutado.	Asistente contable.
Emitir un informe de la provisión presentada.	Contador general.

Tabla 18: Procedimiento del seguimiento de cobranza.

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 27/29
Proceso: Provisión de cuentas por cobrar vencidas. Objetivo del proceso: Ejecutar la provisión de cuentas por cobrar en base a los criterios técnicos y control interno. Políticas del seguimiento de la cobranza. 1. El análisis de provisión se debe realizar de manera mensual antes de que sea el cierre del periodo fiscal. 2. Se aplicará el 1% del total de la cartera vencida como provisión general. 3. No se incluye dentro de la provisión aquellas cuentas con garantías o convenio de pagos previamente firmado por el cliente. 4. Toda provisión analizará al cada cliente, empleados, relacionados de la empresa para que de como resultado el gasto. 5. La provisión se ejecuta previo a la autorización del contador general. 6. Las provisiones deben reversarse al momento de que el cliente pague la cuenta y se recupere el saldo. 7. El contador general debe emitir un informe para mantener un respaldo documental. 8. Se debe conservar el archivo físico y digital del informe por al menos cinco años desde su ejecución.		

Tabla 19: Diagrama de la provisión de cuentas por cobrar.



Elaborado por: Lady Menoscal Santana

Revisado por: Isaac Murillo

	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A. Manual de procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar	Pág. 29/29
---	--	-----------------------

Documentos de soporte

Tabla de clasificación de clientes por nivel de riesgo

Permite clasificar a los clientes en bajo, mediano, alto o crítico según su comportamiento, ayudando a la empresa a tomar decisiones preventivas.

 Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A.				
Cliente	Deuda	Plazo de crédito	Historial	Riesgo
Cliente A	5.000	30	Pago puntual	Bajo
Cliente B	8.500	45	Atrasos ocasionales	Medio
Cliente C	12.000	60	Recurrentes atrasos	Alto
Cliente D	3.500	90	Incumplimientos	Crítico

Tabla 20: Clasificación de riesgos.

Tabla de clasificación de clientes por nivel de riesgo

Se muestra cómo se distribuyen las cuentas por cobrar según su antigüedad, facilitando la detección de morosidad y la necesidad de provisiones.

 Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A.						
Cliente	1-30 días	31-60 días	61-90 días	91-120 días	121-150 días	Total cartera
Cliente A	2.000	0	0	0	0	2.000
Cliente B	3.500	1.000	0	0	0	4.500
Cliente C	0	2.000	1.500	500	0	4.000
Cliente D	0	0	1.200	800	2.000	4.000
Total	5.500	3.000	2.700	1.300	2.000	14.500

Tabla 21: Antigüedad de saldos.

CONCLUSIONES

Se evidenciaron deficiencias significativas en la gestión de las cuentas por cobrar a causa de la falta de procedimientos que regulen el control y recuperación de la cartera, dando como resultado el aumento de morosidad por parte de los clientes, tal como se percibe en los estados financieros de Discarnicos S.A.

En relación con las funciones relacionadas con ventas, registro contable y gestión de cobros se constató que en ocasiones recaen en una sola persona vulnerando los principios de control interno, sin embargo, en la última visita realizada a la empresa se logró percibir que lo están organizando de una manera más efectiva para el personal.

Es evidente la carencia de políticas en relación con las cuentas por cobrar, no se logra sostener criterios claros para el otorgamiento de crédito, ejecución de cobros incluso del riesgo de incobrabilidad.

La estimación de provisiones contables no responde a un análisis sistemático en la cartera vencida, de hecho, en el estado de situación financiera se observa que para el periodo 2024 el valor de las cuentas por cobrar aumentó y precisamente el valor de la provisión bajó.

Discarnicos no sostiene una gama de indicadores clave dirigidos a las cuentas por cobrar limitando la capacidad para tomar decisiones, anticipar riesgos y mejorar el desempeño del área contable.

RECOMENDACIONES

Diseñar un procedimiento que regule la gestión de cuentas por cobrar influyendo en las actividades cotidianas que tiene la empresa junto a las actividades designadas a cada colaborador para lograr un seguimiento adecuado.

Definir funciones directas a cada miembro del área investigada para fortalecer el control interno permitiendo una mayor transparencia al momento de la productividad del colaborador.

Elaborar un manual de políticas direccionado a las cuentas por cobrar para establecer los lineamientos claros para la aprobación de crédito, facturación, registros contables, seguimiento de cobranza, medición de la gestión de cobranza y la provisión.

Es recomendable que los porcentajes para aplicar la provisión general sean revisados y actualizados regularmente conforme a la metodología del contador.

Se recomienda tomar en cuenta un sistema de indicadores de gestión orientado al control y evaluación periódica del desempeño que incluya puntos clave, tales como; días promedio de cobro, porcentaje de la cartera vencida, tasa de recuperación mensual, porcentaje de provisión sobre las cuentas vencidas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acero Benavides, A. M. (2024). *Diseño de un sistema de control interno según el modelo COSO III para la Junta de Aguas de la Acequia del Cantón Pimampiro de la provincia Imbabura*. Doctoral dissertation, PUCE Ibarra.
- Barragán C, J. N. (2020). *Análisis FODA como elemento de la planeación estratégica*. Revista Daena: International Journal of Good Conscience, 15(1).
- Barreto, D. F. (2023). *Control interno y la gestión administrativa*. Una revisión sistemática del 2020 al 2022. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 7(1), 6697-6712.
- Catagua Briones, M. L. (2023). *Control interno y modelo COSO en la gestión administrativa y financiera empresarial*. Podium, (44), 151-166.
- Cedeño, J. P. (2021). *Análisis de la gestión administrativa y su impacto en la rentabilidad de la empresa pinturas Mundocolor, del cantón Santo Domingo*. . Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional, 6(4), 763-780.
- Cedeño-Ávila, G. M.-C.-G. (2022). *Importancia de la auditoría de control interno en la gestión empresarial*. . Polo del Conocimiento, 7(6), 199-215.
- Chero-Pacheco, V. (2024). *Población y muestra*. International journal of interdisciplinary dentistry, 17(2), 66-66.
- Chung, C. K. (2023). *Teoría Interpretativa y su relación con la investigación cualitativa*. Revista UNIDA Científica, 7(1), 46-52.
- Chuquizuta Vera, K. R. (2017). *Incidencia del sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la Empresa Comercial Mantilla SAC ubicada en el distrito de Los Olivos, año 2013*.
- Culquicondor Neira, G. (2018). *Sistema de control interno para el mejoramiento de la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa comercial Ventura Pallets Export EIRL*.
- Escalante, D. L. (2023). *Diseño e implementación de Gestión de relación con proveedores y Diagrama de flujo para reducir costos de un consultorio de Medicina Estética y Regenerativa*. Design and implementation of Supply Relationship. herramienta, 50, 100.
- Espinoza-Freire, E. E. (2023). *La enseñanza de las ciencias sociales mediante el método deductivo*. Revista Mexicana de Investigación e Intervención Educativa, 2(2), 34-41.
- Faneite, S. F. (2023). *Criterios para la selección de técnicas e instrumentos de recolección de datos en las investigaciones mixtas*. Revista Honoris Causa, 15(2), 62-83.

- García, K. M. (2020). *Estrategias Financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Aquasport SAC.* . Espíritu Emprendedor TES, 4(2), 21-40.
- Guale Pincay, N. N. (2023). *Control interno y su influencia en cuentas por cobrar en un empresa comercial.* Guayaquil. ULVR. Facultad de Ciencias Administrativas Carrera de Contabilidad y Auditoría. 27 p.
- Guerrero Mite, B. S. (2023). *Sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la distribuidora Vélez, año 2021 (Bachelor's thesis, La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena, 2023.*
- Jiménez. (2020). *Impacto de la investigación cuantitativa en la actualidad.* Convergence Tech, 4(1), 59-68.
- Lara, G. &. (2020). *Procedimientos de control interno para el ciclo de ventas, cuentas por cobrar y cobros: Internal control procedures for the sales cycle, accounts receivable and collections.* Maya-Revista de Administración y Turismo, 2(2), 40-47.
- Latorre Asmad, M. R. (2021). *Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez.* UCV Hacer, 10(2), 53-58.
- Magaña, K. N. (2021). *La importancia del control interno en el área de ingresos de una empresa comercial.* . Publicaciones e investigación, 15(1).
- Mantilla, J. &. (2020). *Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios.* SCIENDO, 23(4), 259-263.
- Mendizábal Fernández, A. E. (2019). *Implementación de un sistema de control interno en la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez del Estudio Contable ES Contadores SAC del año 2018.*
- Mendoza, S. H. (2020). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos.* Boletín científico de las ciencias económico administrativas del ICEA, 9(17), 51-53.
- Morales, M. K. (2017). *Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, períodos 2010 al 2014.* Revista de Investigación universitaria, 6(1).
- Morillo Rodriguez, J. B. (2019). *Ciclo de conversión de efectivo: una herramienta esencial para la evaluación financiera de la empresa.* Revista de investigacion valor contable, 6(1), 54-64.
- Mucha-Hospinal, L. F.-M.-L.-C. (2021). *Evaluación de procedimientos empleados para determinar la población y muestra en trabajos de investigación de posgrado.* Desafíos, 12(1), 50-57.

- Narezo Lozano, R. L. (2020). *Control de las Cuentas por Cobrar y su influencia en la Rentabilidad de la Institución Educativa Virgen Rosario-2019*.
- Nieto, E. (2018). *Tipos de investigación*. Universidad Santo Domingo de Guzmán, 2, 1-2.
- Ocas Huaccha, M. R. (2018). *El control interno y su incidencia en las cuentas por cobrar de ILUTEC EIRL, Los Olivos, 2018*.
- Parales, J. A. (2022). *Liquidez y endeudamiento en el sector petróleo colombiano: Análisis 2011–2020*. Revista de ciencias sociales, 28(4), 264-276.
- Quispe, J. D. (2021). *Propuesta de un sistema de control interno según el modelo COSO III*. Sciéndo, 24(1), 7-15.
- Rabanal Zelada, L. M. (2021). *Estrategia de gestión financiera para la mejora de las cuentas por cobrar en una empresa de servicios en Lima, 2021*.
- Rey, M. L. (2020). *El modelo de auditoria COSO III, para el sector salud en Villavicencio-Meta*. Revista" Boletín el Conuco", 3(2), 1-12.
- Rodríguez Guale, N. N. (2024). *Ciclo de conversión de efectivo de las empresas del sector comercial de la provincia de Santa Elena, periodo 2019-2022*. Bachelor's thesis, La Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena, 2024.
- Rodriguez, J. B. (2019). *Ciclo de conversión de efectivo: una herramienta esencial para la evaluación financiera de la empresa*. Revista de investigacion valor contable, 6(1), 54-64.
- Torres, M. S. (2019). *Métodos de recolección de datos para una investigación*.
- Valqui-Vega, V. C.-F.-M.-F. (2024). *Estados financieros según la NIIF 9 y su efecto en el sector cacaotero*. Revista Científica Empresarial Debe-Haber, 2, 23-23.

ANEXOS

Ilustración 2: Gerente de Discarnicos S.A.



Ilustración 3: Gerente de Discarnicos S.A.



Ilustración 4: Contador de Discarnicos S.A.



Ilustración 5: Contador de Discarnicos S.A.



Ilustración 6: Asistente contable de Discarnicos S.A.



Ilustración 7: Asistente contable de Discarnicos S.A.



Anexo entrevistas:

 UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ	
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO	
ENTREVISTA	
LUGAR:	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A.
ENTREVISTADO/A:	Ing. Washington Guevara
CARGO:	Gerente General
ENTREVISTADOR:	Lady Menoscal Santana
TUTOR:	Lcdo. Isaac Murillo Delgado, Mg
TEMA:	Gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en los procedimientos de control interno en la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A. de la ciudad de Manta.
OBJETIVO:	Analizar el control interno de las cuentas por cobrar para garantizar la estabilidad financiero en la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A.
ENTREVISTA A GERENTE GENERAL 1. ¿La empresa cuenta con un manual de procedimientos actualizado que permita normalizar los procesos dentro de las cuentas por cobrar? 2. ¿Considera usted que el sistema contable actual permite llevar un registro detallado de las operaciones de la empresa para optimizar la gestión financiera? 3. ¿Ha considerado la necesidad de implementar las políticas internas de cobranzas para autorizar créditos a los clientes? 4. ¿Qué acciones se han tomado para reducir la morosidad y mejorar la recuperación de cartera vencida?	

5. ¿Ha evaluado medidas correctivas en caso de incumplimiento de los plazos de pago por parte de los clientes?
6. ¿Qué tipo de seguimiento realiza usted sobre los reportes financieros relacionados con cartera?
7. ¿Cuál es su percepción sobre la eficiencia del área contable en el proceso de cobranza?
8. ¿Existen estrategias para reducir la dependencia del crédito otorgado a los clientes?
9. ¿Qué tan viable es, desde su perspectiva, redefinir funciones dentro del equipo contable para evitar la sobrecarga de trabajo?
10. ¿Qué medidas preventivas se aplican para mitigar el riesgo de otorgar crédito?
11. ¿Cómo afectaría a la empresa un cambio normativo que exija mayores controles en la gestión de cuentas por cobrar?

12.- ¿La empresa aplica el análisis financiero basado en indicadores para evaluar la salud financiera y tomar decisiones informadas?

13.- ¿Que tipos de indicadores utiliza para interpretar las diferentes partidas de los estados financieros, en el aspecto específico de la liquidez operativa?


Firma del entrevistado

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO

ENTREVISTA

LUGAR:	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A.
ENTREVISTADO/A:	Ing. José Luis Miranda
CARGO:	Contador General
ENTREVISTADOR:	Lady Menoscal Santana
TUTOR:	Lcdo. Isaac Murillo Delgado, Mg
TEMA:	Gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en los procedimientos de control interno en la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A. de la ciudad de Manta.
OBJETIVO:	Analizar el control interno de las cuentas por cobrar para garantizar la estabilidad financiero en la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A.

ENTREVISTA AL CONTADOR GENERAL

1. ¿Con qué frecuencia realiza conciliaciones entre los registros contables y los saldos reales de cuentas por cobrar?
2. ¿Cuál es la metodología que aplica para calcular el porcentaje de la provisión de cuentas incobrables?
3. ¿Cuáles son los principales desafíos en el seguimiento de cartera vencida?
4. ¿Cuenta con alguna política formal para gestionar el cobro a los clientes?
5. ¿Cuánto tiempo toma generar los reportes quincenales o mensuales sobre las cuentas por cobrar?

6. ¿Qué indicadores utilizan para evaluar la rotación de cartera y la recuperación efectiva del crédito?
7. ¿En qué medida la falta de procedimientos internos afecta la exactitud de la información financiera?
8. ¿Qué información adicional considera que debería incluirse en los reportes para mejorar la toma de decisiones?
9. ¿Qué beneficios tendría, desde su punto de vista, la implementación de un software de gestión de cartera?
10. ¿Qué tipo de análisis realiza usted en calidad de contador con respecto, al control del flujo de efectivo para garantizar la liquidez y la estabilidad financiera de la empresa?
11. ¿Analiza la información contable para identificar áreas de mejoras en la gestión de cobros y mejorar la liquidez operativa?



Firma del entrevistado

 UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ	
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO	
ENTREVISTA	
LUGAR:	Distribuidora de Productos Alimenticios Discárnicos S.A.
ENTREVISTADO/A:	Ing. Angely Pincay Tóala
CARGO:	Asistente Contable
ENTREVISTADOR:	Lady Menoscal Santana
TUTOR:	Lcdo. Isaac Murillo Delgado, Mg
TEMA:	Gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en los procedimientos de control interno en la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A. de la ciudad de Manta.
OBJETIVO:	Analizar el control interno de las cuentas por cobrar para garantizar la estabilidad financiero en la empresa Distribuidora de Productos Alimenticios Discarnicos S.A.
ENTREVISTA ALASISTENTE CONTABLE 1. ¿Con que frecuencia realiza usted el registro de cuentas por cobrar en el sistema? 2. ¿Qué dificultades encuentra al trabajar sin procedimientos formales para gestión de cobros? 3. ¿Cómo se organiza actualmente para dar seguimiento a los saldos pendientes? 4. ¿Recibe apoyo constante del personal de tesorería para gestionar los cobros? 5. ¿Cuenta con acceso a la documentación física y digital necesaria para respaldar cada transacción?	

6. ¿Ha recibido capacitación sobre análisis crediticio o procesos de recuperación de cartera?

7. ¿Cómo afecta la carga de tareas múltiples a la precisión de su trabajo?

8. ¿Cuáles considera que son las principales causas de la morosidad por parte de los clientes?

9. ¿Cómo reaccionaría ante la implementación de un nuevo software para el control de cuentas por cobrar?

10. ¿Qué sugerencias daría usted para mejorar el control y seguimiento de la cartera vencida?


Firma del entrevistado

Detalle de las respuestas:

Entrevista dirigida al gerente general

- 1. ¿La empresa cuenta con un manual de procedimientos actualizado que permita normalizar los procesos dentro de las cuentas por cobrar?**

En realidad, actualmente no contamos con un manual de procedimientos que sea formal para poder normalizar los procesos de las cuentas por cobrar.

- 2. ¿Considera usted que el sistema contable actual permite llevar un registro detallado de las operaciones de la empresa para optimizar la gestión financiera?**

De hecho el sistema contable permite un registro básico de las cuentas por cobrar, pero mantiene la información detallada y actualizada lo cual nos ayuda a funcionar.

- 3. ¿Ha considerado la necesidad de implementar las políticas internas de cobranza para autorizar créditos a los clientes?**

Si porque reconozco la importancia de implementar políticas internas que estén dirigidas a la autorización de créditos y gestión de cobranza.

- 4. ¿Qué acciones se han tomado para reducir la morosidad y mejorar la recuperación de cartera vencida?**

Lo que hacemos por el momento es que se emiten los reportes mensuales de las cuentas por cobrar pero no existe una estrategia documentada y eso es lo que buscamos mejorar.

- 5. ¿Ha evaluado medidas correctivas en caso de incumplimiento de los plazos de pago por parte de los clientes?**

Claro que sí, a veces los procesos que sostenemos dificultan la existencia de una acción correctiva, pero lo controlamos de una manera prudente.

- 6. ¿Qué tipo de seguimiento realiza usted sobre los reportes financieros relacionados con cartera?**

Pues yo recibo los reportes de parte del asistente contable y si me fijo que existe una ausencia de tal vez aplicar indicadores clave de gestión para poder tomar mejores decisiones.

7. ¿Cuál es su percepción sobre la eficiencia del área contable en el proceso de cobranza?

Considero que el área contable realiza un gran esfuerzo aunque a veces me doy cuenta de que tienen múltiples asignaciones de funciones.

8. ¿Existen estrategias para reducir la dependencia del crédito otorgado a los clientes?

Se aplica la segmentación de los clientes, pero la elevada concentración de recursos solo nos indica que se debe desarrollar alguna estrategia más estricta.

9. ¿Qué tan viable es, desde su perspectiva, redefinir funciones dentro del equipo contable para evitar la sobrecarga de trabajo?

Claro que es viable, sin embargo en el último semestre considero que ya lo estamos logrando por eso es necesario tener algo formal.

10. ¿Qué medidas preventivas se aplican para mitigar el riesgo de otorgar crédito?

Sería el análisis individual de cada cliente, aun así sigue siendo un área que se debe fortalecer para mitigar posibles pérdidas.

11. ¿Cómo afectaría a la empresa un cambio normativo que exija mayores controles en la gestión de cuentas por cobrar?

Esto nos obliga a acelerar la implementación para lograr con el cumplimiento de la nueva normativa, lo cual puede generar afectaciones.

12. ¿La empresa aplica el análisis financiero basado en indicadores para evaluar la salud financiera y tomar decisiones informadas?

La empresa si emite reportes financieros pero no siempre realiza un análisis profundo basado en indicadores, especialmente en lo que tiene que ver con la liquidez operativa y gestión.

13. ¿Qué tipos de indicadores utiliza para interpretar las diferentes partidas de los estados financieros, en el aspecto específico de la liquidez operativa?

Se puede decir que lo básico tipo la rotación de cartera, pero debo reconocer que es importante incorporar más indicadores y análisis para una mejor interpretación.

Entrevista dirigida al contador general

1. ¿Con qué frecuencia realiza conciliaciones entre los registros contables y saldos reales de cuentas por cobrar?

Bueno de hecho no hay una conciliación regular de manera mensual entre los saldos contables pero es una debilidad que poco a poco se ha regularizado.

2. ¿Cuál es la metodología que aplica para calcular el porcentaje de la provisión de cuentas incobrables?

En la actualidad se aplica las ventas a crédito del período por el porcentaje estimado incobrables igual a la provisión. Dentro del balance compartido en la super intendencia de compañías usted pudo observar que contamos con una provisión pero logre notar una subestimación de las provisiones para el año del 2024.

3. ¿Cuáles son los principales desafíos en el seguimiento de cartera vencida?

Diría que la inexistencia de procedimientos para fortalecer el cobro y la morosidad que incide en el castigo de cartera.

4. ¿Cuenta con alguna política formal para gestionar el cobro a los clientes?

En realidad no contamos con una política formal documentada que se dirija a la gestión de cobro a clientes.

5. ¿Cuánto tiempo toma generar los reportes quincenales o mensuales sobre las cuentas por cobrar?

Bueno aquellos si se generan en un tiempo razonable gracias al sistema contable SAP que actualmente manejamos.

6. ¿Qué indicadores utilizan para evaluar la rotación de cartera y la recuperación efectiva del crédito?

Angely, la asistente tiene a su cargo la rotación de cartera y el cálculo de los días promedio de cobro.

7. ¿En qué medida la falta de procedimientos internos afecta la exactitud de la información financiera?

Bueno como sabes sin procesos estandarizados y conciliaciones regulares hay claramente un riesgo dentro de la información financiera, esto indirectamente afecta la toma de decisiones.

8. ¿Qué información adicional considera que debería incluirse en los reportes para mejorar la toma de decisiones?

Siento que los reportes deben incluir un análisis de antigüedad de saldos detallados y un seguimiento de los compromisos de pago para comprender los problemas de morosidad.

9. ¿Qué beneficios tendría, desde su punto de vista, la implementación de un software de gestión de cartera?

Bueno permitiría un control más eficiente lo que notablemente mejorará la toma de decisiones, creo que el gestionar la cartera sería factible ya que también ahorraría más tiempo para la generación de reportes.

10. ¿Qué tipo de análisis realiza usted en calidad de contador con respecto al control del control del flujo de efectivo para garantizar la liquidez y la estabilidad de la empresa?

Bueno mi deber como contador de la empresa se centra en identificar el impacto de las cuentas por cobrar en lo que abarca la disponibilidad de efectivo buscando mejoras correctivas.

11. ¿Analiza la información contable para identificar áreas de mejoras en la gestión de cobros y mejorar la liquidez operativa?

La inexistencia de procedimientos y la morosidad serían los principales factores que afectan nuestra liquidez operativa , es allí donde se refleja la mayor oportunidad de mejora.

Entrevista dirigida al asistente contable

1. ¿Con que frecuencia realiza usted el registro de cuentas por cobrar en el sistema?

Eso lo realizo de manera inmediata después de que se generó la compra, primero la factura y luego el asiento contable.

2. ¿Qué dificultades encuentra al trabajar sin procedimientos formales para gestión de cobros?

Lo que reconozco como la principal dificultad es la falta de una guía clara y unificada lo que indirectamente me genera retrasos.

3. ¿Cómo se organiza actualmente para dar seguimiento a los saldos pendientes?

Me organizo revisando los reportes mensuales de cuentas por cobrar, pero debo hacer un trabajo adicional en Excel para identificar las cuentas más retrasadas.

4. ¿Recibe apoyo constante del personal de tesorería para gestionar los cobros?

Claro que sí pero la asignación múltiple de funciones hace que el apoyo no sea suficiente para una gestión optima de cobros.

5. ¿Cuenta con acceso a la documentación física y digital necesaria para respaldar cada transacción?

Si, archivo todas la ventas a crédito en folders de manera física y en una carpeta digital lo que me facilita muchas veces el trabajo al momento de verificar las transacciones.

6. ¿Ha recibido capacitación sobre análisis crediticio o procesos de recuperación de cartera?

No la he recibido de manera continua, sin embargo, considero que sería muy beneficiosa para mejorar mi desempeño profesional.

7. ¿Cómo afecta la carga de tareas múltiples a la precisión de su trabajo?

Muchas veces la acumulación de tareas genera errores o retrasa el seguimiento oportuno de las cuentas por cobrar.

8. ¿Cuáles considera que son las principales causas de la morosidad por parte de los clientes?

Siento que la ausencia de políticas claras de crédito que filtren a clientes con antecedentes negativos genera esta desorganización.

9. ¿Cómo reaccionaría antes la implementación de un nuevo software para el control de cuentas por cobrar?

Estaría bien porque permitiría un mejor seguimiento de los saldos pendientes además podría generar alertas autonómicas para mejorar el control.

10. ¿Qué sugerencias daría usted para mejorar el control y seguimiento de la cartera vencida?

Sugiero que se generen más indicadores aparte de los que utilizamos, en suma a políticas internas de recuperación de cartera.

Anexo Estados de Situación financiera 2024 y 2023

 SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS	DATOS SOCIALES	DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS ORGANICOS S.A.
	DIRECCIÓN	AV. MARIA AUXILIADORA Y DIAGONAL PLAZA DE LA PISTA No. 10, EN BARRIO DEL PACIFICO
	EXERCENTE	20090
	TIC	101/1001/2001
	AÑO	2024
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBO LOS ESTADOS FINANCIEROS (GUBERNAN)	FORMULARIO	ECV RFP 20090-2024-1
		May 12, 20
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (EN USDB)
ACTIVO		1984624.22
ACTIVO CORRIENTE	100	1979999.92
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	100.01	280711.11
CAJA	100.01.01	28079.18
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	100.02	0.00
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	100.03	277093.48
ACTIVOS FINANCIEROS	100.04	1008227.37
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	100.05	0.00
RENTA VARIABLE	100.05.01	0.00
ACCIONES Y PARTICIPACIONES	100.05.01.01	0.00
CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS	100.05.01.02	0.00
VALORES DE TITULIZACIÓN DE PARTICIPACIÓN	100.05.01.03	0.00
UNIDADES DE PARTICIPACIÓN	100.05.01.04	0.00
INVERSIONES EN EL EXTERIOR	100.05.01.05	0.00
OTROS	100.05.01.06	0.00
RENTA FIJA	100.05.02	0.00
ANALISIS	100.05.02.01	0.00
BONOS DEL ESTADO	100.05.02.02	0.00
BONOS DE PRENSA	100.05.02.03	0.00
CEDULAS HIPOTECARIAS	100.05.02.04	0.00
CERTIFICADOS FINANCIEROS	100.05.02.05	0.00
CERTIFICADOS DE INVERSIÓN	100.05.02.06	0.00
CERTIFICADOS DE TESORERIA	100.05.02.07	0.00
CERTIFICADOS DE DEPÓSITO	100.05.02.08	0.00
CUPONES	100.05.02.09	0.00
DEPOSITOS A PLAZO	100.05.02.10	0.00
LETRAS DE CAMBIO	100.05.02.11	0.00
NOTAS DE CREDITO	100.05.02.12	0.00
DEBILIDADES	100.05.02.13	0.00
FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES	100.05.02.14	0.00
DERIVADOS	100.05.02.15	0.00
ACCIONES CONVERTIBLES EN ACCIONES	100.05.02.16	0.00
PAPEL COMERCIAL	100.05.02.17	0.00
FINANCIEROS	100.05.02.18	0.00
PÓLIZAS DE ACUMULACIÓN	100.05.02.19	0.00
TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL	100.05.02.20	0.00
VALORES DE TITULIZACIÓN	100.05.02.21	0.00
INVERSIONES EN EL EXTERIOR	100.05.02.22	0.00
OTROS	100.05.02.23	0.00
DERIVADOS	100.05.02.24	0.00
FORWARD	100.05.02.25	0.00
FUTUROS	100.05.02.26	0.00
OPCIONES	100.05.02.27	0.00
OTROS	100.05.02.28	0.00
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN OTRO RESULTADO INTEGRAL	100.05.03	0.00
RENTA VARIABLE	100.05.03.01	0.00
ACCIONES Y PARTICIPACIONES	100.05.03.02	0.00
CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS	100.05.03.03	0.00

 SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS	DATOS SOCIALES	DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS ORGANICOS S.A.
	DIRECCIÓN	AV. MARIA AUXILIADORA Y DIAGONAL PLAZA DE LA PISTA No. 10, EN BARRIO DEL PACIFICO
	EXERCENTE	20090
	TIC	101/1001/2001
	AÑO	2023
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBO LOS ESTADOS FINANCIEROS (GUBERNAN)	FORMULARIO	ECV RFP 20090-2023-1
		May 12, 20
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (EN USDB)
ACTIVO		1974867.48
ACTIVO CORRIENTE	100	1962047.72
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	100.01	188485.47
CAJA	100.01.01	188485.47
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	100.02	0.00
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	100.03	130267.27
ACTIVOS FINANCIEROS	100.04	1287989.98
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	100.05	0.00
RENTA VARIABLE	100.05.01	0.00
ACCIONES Y PARTICIPACIONES	100.05.01.01	0.00
CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS	100.05.01.02	0.00
VALORES DE TITULIZACIÓN DE PARTICIPACIÓN	100.05.01.03	0.00
UNIDADES DE PARTICIPACIÓN	100.05.01.04	0.00
INVERSIONES EN EL EXTERIOR	100.05.01.05	0.00
OTROS	100.05.01.06	0.00
RENTA FIJA	100.05.02	0.00
ANALISIS	100.05.02.01	0.00
BONOS DEL ESTADO	100.05.02.02	0.00
BONOS DE PRENSA	100.05.02.03	0.00
CEDULAS HIPOTECARIAS	100.05.02.04	0.00
CERTIFICADOS FINANCIEROS	100.05.02.05	0.00
CERTIFICADOS DE INVERSIÓN	100.05.02.06	0.00
CERTIFICADOS DE TESORERIA	100.05.02.07	0.00
CERTIFICADOS DE DEPÓSITO	100.05.02.08	0.00
CUPONES	100.05.02.09	0.00
DEPOSITOS A PLAZO	100.05.02.10	0.00
LETRAS DE CAMBIO	100.05.02.11	0.00
NOTAS DE CREDITO	100.05.02.12	0.00
DEBILIDADES	100.05.02.13	0.00
FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES	100.05.02.14	0.00
DERIVADOS	100.05.02.15	0.00
ACCIONES CONVERTIBLES EN ACCIONES	100.05.02.16	0.00
PAPEL COMERCIAL	100.05.02.17	0.00
FINANCIEROS	100.05.02.18	0.00
PÓLIZAS DE ACUMULACIÓN	100.05.02.19	0.00
TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL	100.05.02.20	0.00
VALORES DE TITULIZACIÓN	100.05.02.21	0.00
INVERSIONES EN EL EXTERIOR	100.05.02.22	0.00
OTROS	100.05.02.23	0.00
DERIVADOS	100.05.02.24	0.00
FORWARD	100.05.02.25	0.00
FUTUROS	100.05.02.26	0.00
OPCIONES	100.05.02.27	0.00
OTROS	100.05.02.28	0.00
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN OTRO RESULTADO INTEGRAL	100.05.03	0.00
RENTA VARIABLE	100.05.03.01	0.00
ACCIONES Y PARTICIPACIONES	100.05.03.02	0.00
CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS	100.05.03.03	0.00

Estados de Resultados 2024 y 2023

	UNIÓN SOCIAL		DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS ORGANIZADOS S.A.	
	DIRECCIÓN		AV. SANTA ALBALEONDA Y DORSAL, PLAZA ALBA VENTA No. 59, BARRIO DEL PACIFICO	
	EXERCENTE		202006	
	RUC		100170072001	
	AÑO		2024	
	FORMULARIO		BCV-MF-20080-2024-1	
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL				
CUENTA		CÓDIGO	VALOR (en US\$)	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		401	148040.00	
VENTA DE BIENES		40101	158497.00	
PRESTACIÓN DE SERVICIOS		40102	0.00	
INGRESOS POR ASESORIA		4010301	0.00	
INGRESOS POR REESTRUCTURACIÓN DE OFERTA PÚBLICA DE VALORES		4010302	0.00	
INGRESOS POR REESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS FOLIOCLAROS		4010303	0.00	
OTROS		4010304	0.00	
CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN		40104	0.00	
SUBVENCIÓNES DEL GOBIERNO		40105	0.00	
REGALAN		40106	0.00	
INTERESES		40107	3700.00	
INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CREDITO		4010701	0.00	
INTERESES Y RENDIMIENTOS FINANCIEROS		4010702	3700.00	
OTROS INTERESES GENERADOS		4010703	0.00	
DIVIDENDOS		40108	0.00	
GANANCIA POR MEDICION A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS		40109	0.00	
INGRESOS POR COMISIONES, PRESTACIÓN DE SERVICIOS, CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN		40110	0.00	
CORRECCIONES GANADAS POR INTERMEDIACIÓN DE VALORES		4010001	0.00	
POR OPERACIONES BURSÁTILES		401000101	0.00	
POR CONTRATOS DE UNDERWRITING		401000102	0.00	
POR COMISION EN OPERACIONES		401000104	0.00	
POR INCORPORACIONES		401000108	0.00	
POR MANTENIMIENTO DE INSCRIPCION		401000109	0.00	
POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN Y MANEJO		4010001	0.00	
PORTAFOLIO DE TERCEROS		401000201	0.00	
FONDOS ADMINISTRADOS		401000202	0.00	
FONDOS COLECTIVOS		401000203	0.00	
TITULARIZACIÓN		401000204	0.00	
PROCESOS MERCANTILES		401000301	0.00	
ENCARGOS FOLIOCLAROS		401000302	0.00	
POR CALIFICACIÓN DE RIESGO		401000303	0.00	
POR REPRESENTACIÓN DE OBLIGACIONES		401000304	0.00	
CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN		4010003	0.00	
CUSTODIA VALORES MATERIALIZADOS		401000301	0.00	
CUSTODIA VALORES DEMATERIALIZADOS		401000302	0.00	
COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE VALORES		401000303	0.00	
OTROS		401000304	0.00	
INGRESOS FINANCIEROS		40111	0.00	
DIVIDENDOS		4011001	0.00	
INTERESES FINANCIEROS		4011002	0.00	
GANANCIA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS (SUBSIDIARIAS Y OTROS)		4011003	0.00	
VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS		4011004	0.00	
GANANCIA EN VENTA DE TITULOS VALORES		4011005	0.00	
OTROS INGRESOS FINANCIEROS		4011006	0.00	
LIQUIDACIÓN EN VENTAS		40111	200000.00	
LIQUIDACIONES EN VENTAS		40112	0.00	
LIQUIDACIÓN EN PRODUCTO		40114	0.00	
LIQUIDACIÓN REALIZADA COMERCIALES		40115	0.00	
LIQUIDACIÓN EN CAMBIO		40116	0.00	

	UNIÓN SOCIAL		INSTRUMENTOS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS ORGANIZADOS S.A.
	DIRECCIÓN		AV. SANTA ALBALEONDA Y DORSAL, PLAZA ALBA VENTA No. 59, BARRIO DEL PACIFICO
	EXERCENTE		202006
	RUC		100170072001
	AÑO		2023
FORMULARIO		BCV-MF-20080-2023-1	
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			
CUENTA		CÓDIGO	VALOR (en US\$)
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		401	158497.00
VENTA DE BIENES		40101	158497.00
PRESTACIÓN DE SERVICIOS		40102	0.00
INGRESOS POR ASESORIA		4010301	0.00
INGRESOS POR REESTRUCTURACIÓN DE OFERTA PÚBLICA DE VALORES		4010302	0.00
INGRESOS POR REESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS FOLIOCLAROS		4010303	0.00
OTROS		4010304	0.00
CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN		40104	0.00
SUBVENCIÓNES DEL GOBIERNO		40105	0.00
REGALAN		40106	0.00
INTERESES		40107	3700.00
INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CREDITO		4010701	0.00
INTERESES Y RENDIMIENTOS FINANCIEROS		4010702	3700.00
OTROS INTERESES GENERADOS		4010703	0.00
DIVIDENDOS		40108	0.00
GANANCIA POR MEDICION A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS		40109	0.00
INGRESOS POR COMISIONES, PRESTACIÓN DE SERVICIOS, CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN		40110	0.00
CORRECCIONES GANADAS POR INTERMEDIACIÓN DE VALORES		4010001	0.00
POR OPERACIONES BURSÁTILES		401000101	0.00
POR CONTRATOS DE UNDERWRITING		401000102	0.00
POR COMISION EN OPERACIONES		401000104	0.00
POR INCORPORACIONES		401000108	0.00
POR MANTENIMIENTO DE INSCRIPCION		401000109	0.00
POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN Y MANEJO		4010001	0.00
PORTAFOLIO DE TERCEROS		401000201	0.00
FONDOS ADMINISTRADOS		401000202	0.00
FONDOS COLECTIVOS		401000203	0.00
TITULARIZACIÓN		401000204	0.00
PROCESOS MERCANTILES		401000301	0.00
ENCARGOS FOLIOCLAROS		401000302	0.00
POR CALIFICACIÓN DE RIESGO		401000303	0.00
POR REPRESENTACIÓN DE OBLIGACIONES		401000304	0.00
CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN		4010003	0.00
CUSTODIA VALORES MATERIALIZADOS		401000301	0.00
CUSTODIA VALORES DEMATERIALIZADOS		401000302	0.00
COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE VALORES		401000303	0.00
OTROS		401000304	0.00
INGRESOS FINANCIEROS		40111	0.00
DIVIDENDOS		4011001	0.00
INTERESES FINANCIEROS		4011002	0.00
GANANCIA EN INVERSIONES EN ASOCIACIÓN (SUBSIDIARIAS Y OTROS)		4011003	0.00
VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS		4011004	0.00
GANANCIA EN VENTA DE TITULOS VALORES		4011005	0.00
OTROS INGRESOS FINANCIEROS		4011006	0.00
LIQUIDACIÓN EN VENTAS		40111	200000.00
LIQUIDACIONES EN VENTAS		40111	0.00
LIQUIDACIÓN EN PRODUCTO		40114	0.00
LIQUIDACIÓN REALIZADA COMERCIALES		40115	0.00
LIQUIDACIÓN EN CAMBIO		40116	0.00

Anexo certificado de cumplimiento



INFORME DE ANÁLISIS
magister

BORRADOR FINAL MENOSCAL LADY 12-8-25

5%
Textos
sospechosos

2% Similitudes
< 1% similitudes entre
comillas
0% entre las fuentes
mencionadas
0% Idiomas no reconocidos
3% Textos potencialmente
generados por la IA

Nombre del documento: BORRADOR FINAL MENOSCAL LADY 12-8-25.docx
ID del documento: 196d13e70c9ecf47472d1f14d02294ad71f74ed6
Tamaño del documento original: 999,26 kB

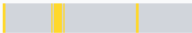
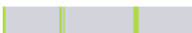
Depositante: RITA ZAMBRANO LOOR
Fecha de depósito: 13/8/2025
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 13/8/2025

Número de palabras: 15.400
Número de caracteres: 104.782

Ubicación de las similitudes en el documento:

Fuentes de similitudes

Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 TESIS CXP COFARVE TERMINADA REV FINAL para imprimir 31-7-2024.d... #9f9c7c Viene de de mi biblioteca	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (140 palabras)
2	 Karen Liseth Solórzano García.docx Karen Liseth Solórzano García #68952c Viene de de mi grupo 12 fuentes similares	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (108 palabras)
3	 Documento de otro usuario #62a033 Viene de de otro grupo 12 fuentes similares	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (74 palabras)
4	 FASE 2 STEFANY SOLORZANO_antiplagio.docx FASE 2 STEFANY SOLO... #2ed260 Viene de de mi grupo 5 fuentes similares	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (68 palabras)
5	 repositorio.ulasamericas.edu.pe http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3741/1_TESIS_BAZAN_RA... 8 fuentes similares	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (62 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 renati.sunedu.gob.pe Registro Nacional de Trabajos de Investigación: Incidenci...			

94