



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**2022**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA**

**PRUEBA PRÁCTICA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

**LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.**

**TEMA:**

**GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA  
NUTRICIÓN VEGETAL COMPLETA NUTVECOMSA S.A. DEL  
CANTÓN VINCES EN EL PERIODO 2021**

**ESTUDIANTE:**

**DOUGLAS JOSUE FIGUEROA LUNA**

**TUTOR:**

**CPA. JOSE LAJE MONTOYA**

**AÑO 2022**

## **INDICE**

<b>Planteamiento del Problema</b> .....	3
<b>Justificación</b> .....	5
<b>Objetivos</b> .....	6
<b>Objetivo General</b> .....	6
<b>Objetivos Específicos</b> .....	6
<b>Línea De Investigación</b> .....	7
<b>Marco Conceptual</b> .....	8
<b>Marco Metodológico</b> .....	21
<b>Resultados</b> .....	22
<b>Discusión de Resultados</b> .....	24
<b>Conclusiones</b> .....	27
<b>Recomendaciones</b> .....	28
<b>Referencias</b> .....	29
<b>Anexos</b> .....	31

## **Planteamiento del Problema**

En el Ecuador la necesidad de obtener créditos se ha manifestado en los últimos años debido a las distintas situaciones que involucran el entorno de nuestro país, y sin embargo de esa situación nace la obligación de recuperación total de lo que conocemos como cartera vencida o cuentas incobrables de los clientes que han caído en morosidad. Pues está entendido de forma implícita que de manera eficiente se deberá ejecutar los procesos de cobro, evidentemente debe realizarse a través de una excelente gestión que incluya planificación y estrategias que estén dirigidas a obtener una rentabilidad empresarial.

Nutrición Vegetal Completa Nutvecomsa S.A. es una microempresa de agroservicio ubicada en el cantón Vinces de la provincia de Los Ríos, cuya razón social está a nombre del Sr. Córdova Baño Freddy Octavio con RUC 0993022187001.

Este negocio comenzó a ofertar sus servicios en un pequeño local vendiendo materiales de uso agrícola al por menor, contando con tan solo 2 trabajadores en el inicio de sus actividades, pero gracias a la excelente calidad de sus productos, la servicialidad, buena atención de sus empleados y a la estrategia de su dueño, fueron incrementando cada vez más su actividad comercial dejando como resultado buenas ganancias, las cuales fueron aprovechadas invirtiendo así en más productos, más trabajadores y un local mucho más amplio; actualmente este agroservicio cuenta con 1 matriz, 2 sucursales y brinda trabajo a 12 empleados de planta.

Pese a tener una buena rentabilidad, esta empresa ha venido atravesando por muchas falencias dentro del departamento de cobranza, la gestión de la recaudación recae en la responsabilidad de una sola persona, la cual tiene el cargo de asistente de cobranzas, cumpliendo con la función de darle seguimiento a los clientes para realizar los respectivos cobros.

Esta función la realiza mediante dos medios, los cuales son vía telefónica y a través de correo electrónico dirigido al deudor, este proceso se lleva a cabo al vencimiento del crédito.

El proceso de cobro es evidenciado en reportes semanales dirigidos a la contadora de la empresa, en el cual se puntualiza los cobros expirados y los cobros efectuados, este negocio tiene como política interna otorgar a sus clientes especiales 60 días de plazo para pagar el crédito, sin embargo, los clientes no pagan de acuerdo a lo establecido haciendo que la empresa pierda rentabilidad y se retrase en los pagos a los proveedores.

La contadora de la empresa indica que, el volumen que refleja la cartera de facturas tanto vencidas como no cobradas son relativamente altas, otra de las situaciones que se presentan y forman parte del problema detectado en el departamento de cobranzas, es que no existe un buen control de los anticipos recibidos por parte de los clientes, por ende, esto ocasiona errores al momento de realizar los cobros y molestia de algunos clientes.

La falta de liquidez se hace evidente cuando en el ciclo operacional de la cartera de crédito existe por la falta de cobro de cuentas pendientes, en las cuales no se aplican correctamente las políticas de recaudación, esto debido al descuido de la gestión en la recuperación de cartera vencida y poco interés en la falta de capacitación al personal para el análisis de créditos

Por consiguiente, debido a esta problemática evidenciada, se pudo evidenciar que dicho problema afecta directamente con la funcionalidad normal de la empresa, puesto que al retrasarse los clientes y pagar fuera de la fecha establecida hacen falta recursos económicos para poder realizar el pago a tiempo a los proveedores, causando que estos dejen de abastecer de productos a Nutvecomsa S.A., por lo tanto, las ventas bajan debido a que no hay productos en stock en la bodega.

## **Justificación**

En los últimos años, las empresas industriales, comerciales y financieras han sufrido problemas en la recuperación de carteras vencidas, como consecuencias de que los clientes no paguen sus cuotas de crédito por múltiples factores internos y externos, impiden el logro de los objetivos planteados por ese negocio.

Las cuentas por cobrar a clientes representan la solvencia y facilidad de compra de los productos ofrecidos por la empresa a los clientes sin más garantía que la promesa de pagar de palabra o por escrito mediante factura, por un período corto según lo determine la empresa o entre mutuo acuerdo entre comprador y vendedor.

La política de crédito y cobranza en la empresa de Agroservicio Nutvecomsa SA, es una guía para otorgar crédito y establecer procedimientos para el cobro de cartera vencida y es fundamental en dicho negocio para realizar la rotación de las cuentas de los clientes evitando que las cuentas incobrables sean mayores a las estimadas.

En el presente caso de estudio es necesario revisar y estudiar las cuentas por cobrar puesto que, es de mucha utilidad para la empresa; por ende, esto ayuda a poder identificar con mayor claridad y precisión los problemas que se presentan durante el proceso de recaudación y la causa de la lenta recuperación de cartera y así poder mejorar el proceso de cobranza que aplica la empresa a sus clientes.

Es totalmente necesario gestionar las cuentas por cobrar de dicha empresa puesto que, al momento de que los deudores se atrasan en el pago de lo acordado, se pierde utilidad y se atrasa todo el proceso financiero por el cual pasa dicho dinero dejando como consecuencia la demora en el pago a proveedores, trabajadores, así mismo la posible inversión de esa liquidez dentro del agroservicio, afectando directamente la rentabilidad de NUTVECOMSA S.A.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Analizar la gestión de cobro en la empresa Nutrición Vegetal Completa NUTVECOMSA S.A del Cantón Vinces en el periodo 2021 a través de la aplicación del COSO I que permita evidenciar las falencias en la cobrabilidad.

### **Objetivos Específicos**

- Realizar una evaluación del control interno del departamento de cobranzas en la empresa NUTVECOMSA S.A.

- Revisar los mecanismos de créditos y cobranzas que adapta la empresa en la recaudación de las cuentas por cobrar.

- Determinar las mejoras que deben existir en la empresa dentro de la gestión de crédito y cobranzas según lo que establece el COSO I.

## **Línea De Investigación**

La línea de investigación del presente caso de estudio, denominado Gestión de las cuentas por cobrar en la empresa Nutrición Vegetal Completa Nutvecomsa S.A. del cantón Vinces en el periodo 2021, se relaciona abiertamente con la línea de investigación Gestión Financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control, debido a que, el presente trabajo está enfocado en analizar y evaluar las cuentas por cobrar de este negocio dedicado al agroservicio, por lo tanto, se debe sumergir en la parte financiera de la empresa para poder conocer por qué nace dicha problemática.

Por medio de la línea de investigación se buscaron los recursos necesarios para que el caso de estudio pueda desarrollarse enlazándose con la auditoría y el control puesto que, fue necesario realizar una evaluación del control interno que lleva el departamento de cobranza en la empresa Nutvecomsa S.A.

Se procedió a analizar los estados financieros para poder conocer la realidad económica por la que atraviesa este negocio y así llegar a descubrir cuál es la problemática existente dentro de esta.

Se realizó una evaluación o revisión en los mecanismos del sistema de cobranza y crédito que adapta la empresa en lo que es la recaudación de las cuentas por cobrar.

Por consiguiente, es sumamente importante que la empresa Nutrición Vegetal Completa Nutvecomsa S.A., implemente de una manera adecuada las normas prioritarias de control interno, para poder facilitar el orden y seguimiento de todas las actividades a diario.

## Marco Conceptual

Nutrición Vegetal Completa NUTVECOMSA S.A. es una empresa de Ecuador, la cual tiene su sede principal en el cantón Vinces de la Provincia de Los Ríos, esta empresa fue fundada el 30 de marzo de 2017; inició sus operaciones comerciales ofreciendo productos químicos y de uso agrícola, de materias primas al por menor.

El buen manejo de sus recursos llevó a esta empresa a crecer de una manera proporcional, y de tener solamente dos trabajadores en un pequeño local en el año 2017, pasó a abrir dos sucursales, las cuales se localizan en el mismo cantón; actualmente brinda empleo a doce personas.

Este negocio está ubicado en las calles 10 de agosto s/n y Bolívar, su razón social está a nombre del Sr. Freddy Octavio Córdova Baño, obligado a llevar contabilidad tal como lo determina el Registro Único de Contribuyentes, el cual en su art. 3 nos dice que:

Todas las personas naturales y jurídicas, no registradas, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas internas regulares u ocasionales o posean bienes o derecho a ganancias, beneficios, bonificaciones, honorarios y demás rentas sujetas a gravamen en el Ecuador deben ser registradas solo una vez en el Registro Único del Contribuyente. (LEY DEL REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES, 2016, pág. 1)

En la actualidad, las empresas se apoyan en la gestión administrativa que se lleva a cabo para tomar decisiones adecuadas y acertadas en beneficio del desarrollo del negocio, mejorando así el servicio que se brinda en beneficio de los intereses de la organización.

Con base en lo anterior, es necesario desarrollar normativas para un control adecuado de las cuentas por cobrar, al final del proceso se puede verificar que se registran los resultados obtenidos, aceptados o no y si cumplen o no con los requisitos. Por esta razón, es importante revisar

las políticas, metas y estrategias crediticias de esta empresa, a través de la aplicación de diferentes técnicas que permitan examinar y analizar cada uno de los aspectos anteriores que respalden las gestiones de cobro.

Este agroservicio ha venido atravesando por ciertas situaciones que no permiten la correcta funcionalidad del mismo, puesto que le hace falta organizarse estructuralmente referente a la gestión que llevan en las cuentas por cobrar.

La gestión es el inicio del desarrollo que lleva la administración en sus procesos como es la planificación, dirección, organización, interrelación y el control de todas las actividades de dicha empresa, prácticamente la gestión se refiere a la toma de decisiones oportunas para llegar al cumplimiento de los objetivos que fueron establecidos por la organización.

Ramirez et al. (2017) concluyeron que es necesario tener presente; que al inicio de toda actividad empresarial o la puesta en marcha de una empresa; de los procesos establecidos teóricamente, a su inicio, se debe contar con una planificación; y, como acto seguido la organización. Organizada la empresa asume las acciones de la dirección; a fin de que ésta, coordine o interrelacione las actividades para alcanzar los objetivos propuestos en la planificación, sin descuidar el permanente control.

Las cuentas por cobrar se incluyen en el activo corriente, siempre y cuando su recuperación no se exceda de un año. Este tipo de cuenta se crea mediante créditos otorgados a los clientes, al momento de generarse la venta de un bien o servicio. No recuperar dicho monto sería riesgoso para la empresa ya que indica el flujo para cubrir otras operaciones a corto plazo.

Si la cartera no se recupera dentro de cierto periodo de tiempo, la empresa se puede llegar a desfinanciar, lo que conlleva a una reducción de los préstamos bancarios y, por lo tanto, a un aumento de los gastos financieros.

Araiza (2020) definió a las cuentas por cobrar como un activo circulante que en un plazo corto se convertirá en efectivo o inversión. El tesorero lo considera como un recurso económico propiedad de una empresa que en un futuro generará beneficios. Desde el punto de vista legal representan los derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, financiamiento otorgado o cualquier concepto análogo. Son créditos los derechos exigibles por enajenación, prestación de servicios, préstamo o cualquier otro concepto análogo. (pág, 2)

En la empresa Nutvecomsa S.A. el rubro cuentas por cobrar tiene bastante movimiento, debido a que, es considerada una inversión a corto plazo, la cual se convertirá en efectivo dentro de un determinado tiempo, dinero del cual dicho negocio ya lo tiene destinado para poder cubrir operaciones y actividades futuras.

Las cuentas por cobrar son clasificadas en 2 tipos: a corto y a largo plazo.

Las cuentas por cobrar a corto plazo son aquellas exigidas a pagar en un periodo de tiempo menor a un año, mientras que las de a largo plazo son las que están disponibles en un periodo de tiempo mayor a un año.

Bajo este parámetro, puedes dividir las cuentas por cobrar en 2 grandes grupos:

Cuentas por cobrar de trato especial: Estas ameritan trato especial debido a que son fundamentales para la liquidez de la empresa y, en general, a que forman parte de transacciones de gran relevancia estratégica y financiera. Asimismo, pueden considerarse especiales porque son

cambiantes y, por lo tanto, ameritan de revisión y análisis constante, así como también de adecuación de las estrategias de cobro.

Cuentas por cobrar de trato ordinario: Son aquellas derivadas de transacciones comunes y cotidianas que pueden gestionarse bajo los parámetros generales y que, de forma individual, no tienen un gran impacto estratégico o financiero. Por supuesto, esto no quiere decir que estas cuentas dejen de ser relevantes, sobre todo si las analizamos como conjunto: simplemente, no cuentan con las características necesarias para demandar una estrategia o dinámica de seguimiento extraordinaria. (Czerny, 2021)

La empresa Nutvecomsa S.A. solo maneja cuentas por cobrar a corto plazo, puesto que los créditos que ofrecen tienen como máximo tiempo de pago un mes.

Según Stevens (2021) las cuentas por cobrar son de suma importancia, ya que no solo lo ayudan a recibir pedidos por el dinero que tiene, sino que también lo ayudan a ver quién debe su dinero. De esta forma puedes ordenar el cobro o no vender a otros clientes con mal historial de pago.

Dentro de una empresa comercial es muy importante llevar un proceso en sus cuentas por cobrar, puesto que, como ya fue mencionado anteriormente, este rubro representa el dinero propio que no puede ser utilizado en el momento, pero es un ingreso a futuro y que, si no se tiene fases bien estructuradas para su recuperación, la empresa podría llegar a desfinanciarse dejando como consecuencias pérdidas en su rentabilidad.

Para Lizcano (2020) la rentabilidad es un concepto amplio que reconoce muchos enfoques y pronósticos diferentes, y actualmente existen diferentes puntos de vista sobre lo que se puede incluir en este término en relación con el negocio; Por tanto, podemos hablar de beneficio desde

un punto de vista económico o financiero, o también podemos hablar de beneficio social, que incluye en este caso aspectos muy diversos como la cultura, el medio ambiente, etc, que una empresa puede derivar de su entorno social o físico.

La cobranza es la acción o procedimiento por el cual, se hace la contraprestación de un bien o servicio o la cancelación de una deuda. En otras palabras, es la obtención de un pago pactado a través de algún convenio, esto no sucede necesariamente al mismo tiempo que el vendedor entrega los bienes o el empleado realiza el trabajo encargado.

Es decir, la cobranza puede tener lugar antes, durante o después de la recepción de los bienes o servicios solicitados. Si el cobro se realiza antes, es denominado adelantado. Por otra parte, la recaudación se la realiza sobre los fondos aportados. En este caso, quien debe cobrar es la institución financiera o el acreedor respectivamente.

Se entiende por cobranza al conjunto de gestiones que la empresa realiza con el fin de recuperar los valores por las ventas a crédito realizadas por la empresa. La gestión de cobranza entonces tiene como objetivo primordial recuperar oportunamente y en su totalidad los valores pendientes de cobro, esta gestión debe ser adecuada, de tal forma que permita mantener la liquidez de la empresa para que pueda desarrollar normalmente sus actividades, cuidando el mantenimiento de las buenas relaciones con el cliente. (Lozada, 2018)

La empresa Nutvecomsa S.A. mantiene su cobranza con la finalidad de convertir las cuentas por cobrar en dinero efectivo disponible para la empresa y a su vez mantener la cartera de la compañía dentro de los márgenes razonables, tiene como objetivos principales:

- Gestionar y acelerar el cobro.
- Prevenir la morosidad.

- Detección rápida de las cuentas incobrables.
- Minimizar pérdidas y gastos.
- Mantener una buena relación con los clientes.

El término gestión de cuentas por cobrar en el ámbito de las cobranzas, se refiere a todas las políticas, procedimientos y prácticas utilizadas por una empresa u organización en relación con la gestión de las ventas ofrecidas a crédito.

Gracias a una adecuada gestión de sus cuentas se pueden prever situaciones contractuales a la empresa, contribuyendo favorablemente a sus logros y le permitirá generar activo circulante para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. (Vásquez, 2017)

Nutvecomsa S.A. trata de llevar una gestión de cuentas por cobrar adecuada y bien estructurada para poder prevenir posibles situaciones contractuales, permitiendo así recuperar el dinero invertido, generándolo como activo circulante y así poder cumplir con las actividades planeadas a futuro.

Una adecuada gestión de cuentas por cobrar se convierte en una necesidad para las empresas, debido a que de ello dependerá mantener niveles apropiados de fondos líquidos para enfrentar las necesidades financieras. (Vásquez, 2017)

El periodo de crédito no es más que, el tiempo máximo del plazo de pago que determina dentro de sus políticas internas cada empresa. También al período de crédito se lo conoce como el período de recuperación promedio.

El periodo de crédito que establece una organización es también el periodo de pago del cliente y constituye un financiamiento para éste que le permite mejorar su ciclo operativo. (Izar & Ynzunza, 2017)

El periodo de crédito definido por Nutvecomsa S.A. se encuentra dividido en dos límites de pago, el primero que fue establecido en 15 días posterior a la facturación y el segundo de 30 días a partir de haber sido facturado.

El crédito es un factor que existe dentro de la economía de un país y es necesario e imprescindible, para que este, tenga la solvencia, la capacidad comercial y el apoyo social necesario para mantener su economía y crear estabilidad para la sociedad.

Según Suárez Hurtado (2018) el diseño del manual de políticas de crédito y cobranza se ha realizado con el objetivo de mejorar los procedimientos utilizados por el personal de crédito y cobranza, para el otorgamiento de créditos y para la gestión de cobranzas, este proceso será ajustado y controlado en orden. para reducir el riesgo de crédito y evitar el crecimiento de una cartera pendiente. (pág. 79)

En el área de crédito y cobranzas del agroservicio Nutvecomsa S.A. han establecido las siguientes políticas de crédito:

El departamento de crédito hace llenar una respectiva solicitud de crédito donde se detalla el producto que se desea adquirir, la cantidad que necesita, los nombres completos, número de cédula de identidad, número de teléfono celular, lugar donde vive y a qué se dedica; luego de esto, el encargado del departamento reporta a la oficina del gerente dicha solicitud de crédito para que él tome la decisión de aprobarlo o rechazarlo.

De ser el caso de ser aprobado el crédito, el gerente deberá establecer el tiempo límite a pagar, el cual está estipulado de 2 maneras que puede ser: 15 días después haber emitido la factura o 30 días a partir de la fecha de facturación. Posterior a esto, el encargado del departamento de

crédito y cobranzas tendrá que hacer firmar dicha solicitud y adjuntar tanto el pagaré como una copia de cédula a color.

Mientras que, en el caso de ser rechazado el crédito, el departamento de crédito y cobranzas deberá comunicar al cliente que su solicitud fue negada. Dentro de la empresa, las políticas de cobranzas están establecidas de la siguiente manera:

El encargado del departamento de Crédito y Cobranzas deberá dar seguimiento al rubro cuentas por cobrar, a todos los clientes que tengan valores pendientes, una vez transcurridos el plazo de pago, se empezará a contar 5 días y si dentro de esos 5 días el deudor no paga el valor vencido, el encargado tendrá que realizar una llamada telefónica al cliente para pedirle que se acerque lo más pronto posible a cancelar su deuda, debido a que, estará próximo a considerarse como un valor en mora.

Si luego de esto el deudor aún no se acerca a pagar, el encargado del departamento de crédito y cobranzas deberá comunicarle al gerente, para que éste le haga una visita hasta su domicilio para saber lo que está sucediendo y a su vez realizarle un ultimátum. Si a pesar de todo esto el cliente sigue sin pagar, se le aumentará cierto valor a la deuda por mora; es decir, se le cobrará interés.

Es por ello, que se debe realizar un control interno dentro de la empresa Nutvecomsa S.A. para determinar si llevan una gestión eficiente dentro del departamento de cobranza.

Ponce et al. (2018) concluyeron que el COSO o control interno es un proceso llevado a cabo por la junta directiva, la gerencia y otro personal de la entidad, diseñado para proporcionar una seguridad razonable sobre el logro de los objetivos en las siguientes categorías:

- Eficiencia y eficacia de las operaciones.

- Confiabilidad de la información financiera.
- Cumplir con las leyes y reglamentos aplicables.

En el sentido más amplio, comprende la estructura, políticas, planes organizacionales, todos los métodos y procedimientos y calidades del personal de la empresa que asegura.

Como puede verse, el control interno de COSO consta de cinco elementos o componentes que la gerencia diseña e implementa para brindar una seguridad razonable de que los objetivos de control de COSO se lograrán adecuadamente. Estos son:

Ambiente de control, Evaluación de los riesgos, Actividades de control, Información y comunicación y Monitoreo.

Estupiñan Gaitán (2021) afirmó que el ambiente de control incluye establecer un ambiente que estimule e influya en el desempeño del personal en relación al control de sus actividades. Es esencialmente el factor principal en el que se basan u operan los otros cuatro componentes y que, a su vez, es esencial para lograr los objetivos de control. En efecto, un entorno de control proporciona la disciplina y la estructura para controlar e influir en cómo:

- El negocio está estructurado.
- Facultades y responsabilidades asignadas.
- Las personas están organizadas y desarrolladas.
- Los valores y creencias son compartidos y comunicados.
- Los empleados reconocen la importancia del control.

El ambiente de control tiene un impacto significativo en la forma en que se llevan a cabo las operaciones, se establecen los objetivos y se mitigan los riesgos. También se relaciona con la operación y seguimiento de los sistemas de información en general. Esto está influenciado por la historia de la cultura de gestión de la entidad.

Una evaluación de riesgos es un proceso sistemático que implica identificar, analizar y controlar los peligros y riesgos en el lugar de trabajo para garantizar la salud y la seguridad de los trabajadores. Lo lleva a cabo una persona competente para determinar qué medidas están, o deberían estar, implementadas para eliminar o controlar el riesgo en el lugar de trabajo en cualquier situación potencial. (Morante, 2022)

En cualquier empresa, es importante establecer tanto los objetivos globales de la organización como las actividades relacionadas para brindar una base para identificar y analizar los factores de riesgo que amenazan el desempeño oportuno.

En las actividades de control se establecen los procedimientos a seguir en las operaciones para el cumplimiento efectivo de objetivos de la empresa; estos pueden ser preventivos, de detección y correctivos y tienen por función lograr resultados saludables y eficaces para toda la organización. (Terreros, 2021)

Las actividades de control son importantes no solo porque implican el curso de acción correcto en sí mismas, sino porque son el medio ideal para garantizar que se alcancen las metas.

La información y la comunicación son una de las señas de identidad de la gestión interna de una empresa. Ambos conceptos se refieren al proceso de recolección y distribución de información relacionada con los mecanismos de control para todas las dependencias de una

entidad. Este proceso es efectivo si incluye un sistema de información que proporcione a cada funcionario un concepto básico de gestión interna de proyectos y procesos.

Información y comunicación incluye manuales, capacitaciones grupales, campañas de concientización y cualquier medio de difusión de las actividades de gestión dentro de la empresa.

Para Estupiñán Gaitán (2020) los controles internos deben monitorearse continuamente para garantizar que el proceso esté funcionando según lo previsto y para verificar que sea efectivo en las situaciones en las que surja. El alcance y la frecuencia de las pruebas dependen de los riesgos cubiertos. Las actividades de seguimiento de la continuidad pueden llevarse a cabo durante los procesos operativos o mediante evaluaciones no operativas, es decir, mediante auditorías internas o externas. Los controles internos deben implementarse en los procesos comerciales, sin impedir el desarrollo de los procesos operativos. Un monitoreo adecuado prueba las actividades y procesos de control existentes para rastrear los cambios en el negocio. Monitorear también significa tener un proceso para comunicar de manera oportuna cuando los controles son ineficaces.

Estupiñán Gaitán (2020) indico en su libro que a partir de la publicación del informe COSO en septiembre de 1992, en cuyo desarrollo participaron representantes de organizaciones profesionales de contadores, de ejecutivos de finanzas y de auditores internos; ha resurgido la intención hacia el mejoramiento del control interno y del gobierno corporativo, debido a la presión de la comunidad para una mejor gestión de los recursos públicos o privados en cualquier tipo de organización, esto ante los numerosos escándalos, crisis financieras o fraudes de los últimos decenios.

Indicar el propósito de los controles para la seguridad razonable del cumplimiento de los objetivos operativos, financieros y regulatorios se comprende mejor cuando los cinco componentes

del modelo COSO juntos crean una estructura de control integrada para ser analizada. Esto se debe a que existe una relación directa entre las metas que persigue la organización y los componentes antes mencionados, ya que representan lo necesario para alcanzar los objetivos planteados.

También es importante recordar que este modelo se puede aplicar fácilmente a cualquier tipo de organización como tal, es ampliamente aceptado y utilizado en la gestión de riesgos corporativos en todo el mundo. Además proporciona una definición clara de controles internos y un mecanismo que permite a los gerentes poder desarrollar políticas para permitir que cada empleado identifique, evalúe y aborde los riesgos que existen en el curso normal del negocio.

Por aquello es que toda empresa comercial debe realizar un control interno en cada departamento, en el cual se llegue a detectar alguna falencia, para encontrar soluciones o mejoras que ayuden a cumplir sus objetivos planteados.

En la actualidad las empresas comerciales presentan dificultades en el departamento de crédito y cobranza por la falta de control y seguimiento a las cuentas por cobrar de clientes, se recomienda realizar una auditoría exhaustiva que permita verificar los saldos contables y auditados, de tal forma de existir anomalías en las confirmaciones de los saldos, proceder al reconocimiento de ajuste, estos pueden ser por no registrar las operaciones de manera oportuna o mal uso de los fondos en la cartera. (Apolinario, 2019)

Con base en lo anteriormente mencionado se puede decir que una auditoría exhaustiva o una revisión de riesgos es una evaluación que se utiliza para identificar posibles amenazas a la seguridad y el rendimiento, sus causas y la eficacia de los procesos de gestión de riesgos establecidos.

Al identificar y evaluar los riesgos potenciales, los auditores pueden reducir los daños potenciales a los empleados, proyectos y organizaciones. La realización de auditorías ayuda a las organizaciones y gerentes de proyectos a reducir el riesgo e implementar estrategias efectivas para prevenir eventos adversos.

## **Marco Metodológico**

El presente caso de estudio tiene un enfoque en la modalidad cualitativa, debido a que, para conocer la realidad financiera y operativa que conlleva esta empresa, fue necesario realizar una entrevista al gerente de dicho negocio, para poder obtener información y analizarla a través del método cuantitativo, puesto que, por medio de este, se estandarizó la opinión del gerente de una manera estructurada, en la que se produjeron datos y estadísticas y gracias a estos, se pudieron obtener resultados que guiaron hacia la contextualización de la problemática que atravesó Nutvecomsa S.A. en el rubro de cuentas por cobrar durante el periodo fiscal 2021.

La entrevista es fundamental debido a que ayuda a entender cómo interpretar una realidad completa y nos permite estudiar casos extremos, que suelen desviarse de la generalidad, ya que a través de ellos se pueden llevar a cabo análisis sobre procesos ideológicos e investigar acerca de los motivos que llevan a determinados sujetos a realizar prácticas extremas.

El tipo de investigación es deductivo - probatorio y observa la realidad objetiva y desenlaza en el punto final que es la generación de resultados, control sobre fenómenos, argumenta predicciones.

También se está haciendo uso de la investigación documental o bibliográfica, debido a que, por medio de esta, se procuró obtener, seleccionar, compilar, organizar, interpretar y analizar información sobre un objeto de estudio a partir de fuentes documentales, tales como libros, documentos de archivo, hemerografía, registros audiovisuales, entre otros.

## Resultados

A través del presente caso de estudio dirigido a las cuentas por cobrar en la empresa Nutvecomsa S.A., se pudo saber que, si existe un departamento de crédito y cobranza, el cual, cuenta con las normas y procedimientos de crédito y recaudación de las cuentas por cobrar, más, sin embargo, si se podría mejorar los métodos que estos adoptan al momento de realizar el cobro a los deudores.

Como fue manifestado por el gerente, en la entrevista que fue realizada para recabar información, el proceso que se sigue no es el más adecuado, puesto que, dentro de este departamento el trabajo lo desempeña solo una persona y para realizar el cobro a los clientes el que se encarga de esta actividad es el gerente, generando un poco de desbalance en la gestión que se lleva, debido a que, una persona no es suficiente para dar seguimiento a este rubro, a su vez encargarse de la tramitación del crédito y también monitorear a los clientes que estén en estado de morosidad.

El proceso del cobro se lo realiza bajo reportes semanales, los cuales son dirigidos a la contadora de la empresa, dentro de estos reportes, se indican los cobros vencidos y los cobros realizados. Para los clientes a los que se les otorga crédito, se les da como tiempo límite de pago, de 15 a 30 días, pero, manifiesta el gerente que también existen clientes especiales a los cuales se les define como plazo máximo a pagar 60 días luego de haber sido facturada la compra.

La rentabilidad de la empresa si se ve afectada porque ya tienen establecido hacia dónde va a ir dirigido el dinero que ingresa a través de las cuentas por cobrar, y al momento de que los clientes se atrasan en sus pagos, la compañía también se demora en realizar el desembolso hacia los proveedores de los diferentes productos que este negocio ofrece a sus compradores, por ende, genera que dichos proveedores ya no quieran abastecer de mercadería a la empresa.

NUTRICIÓN VEGETAL COMPLETA NUTVECOMSA S.A.		
0993022187001		
CARTERA TOTAL POR CLIENTES		
Fecha de corte: 31/12/2021		
Valor Total	Valor Cobrado	Valor por Cobrar
64.579,44	7.992,87	56.577,57

**Fuente:** Empresa Nutrición Vegetal Completa Nutvecomsa S.A.

**Elaborado por:** Douglas Figueroa Luna

Como se puede evidenciar, en la tabla anterior de cuentas por cobrar, al cierre del periodo del 2021 el total de cuentas incobrables es de \$ 64.579,44, habiendo recuperado \$7.992,87 y arrojando un saldo de cartera vencida de \$ 56.577,57.

Con la obtención de estos datos podemos evidenciar que, al comparar el valor recuperado con el valor total de las cuentas por cobrar, se puede determinar que no se ha llevado una gestión eficiente en el departamento de cobranzas, debido a que en el periodo 2021 las cuentas por cobrar, solo fueron liquidadas un 12% del valor total, dejando un 88% de saldo por recuperar.

Por medio del análisis realizado a los indicadores financieros de la empresa Nutvecomsa S.A. se pudo conocer que las cuentas por cobrar del mencionado negocio no son razonables, puesto que, con el pasar de los años, su historial crediticio ha venido en aumento y actualmente el 62% de las ventas son realizadas a crédito, de las cuales no todas son liquidadas en el tiempo establecido, haciendo que se incremente su valor de cuentas por cobrar, representando un problema para la empresa, debido a que, si se siguen ofreciendo créditos, conociendo la dificultad que existe para el cobro de los mismos, se generara un desbalance económico en dicho negocio.

## Discusión de Resultados

En la entrevista que fue aplicada al gerente de Nutvecomsa S.A., se obtuvieron las siguientes respuestas:

Sí, si existe un departamento de crédito y cobranzas en la empresa, más, sin embargo, no está funcionando de la manera más adecuada.

De la misma manera manifestó que este departamento cuenta con normas y procedimientos, pero, en la investigación que se realizó en la empresa se pudo saber que, dichos procedimientos no se encuentran bien establecidos, lo cual termina concluyendo que, no se lleve una buena gestión dentro de este.

Con respecto al procedimiento que se sigue para otorgar créditos y realizar el cobro a los clientes, es el siguiente:

El departamento de crédito hace llenar una respectiva solicitud de crédito donde se detalla el producto que se desea adquirir, la cantidad que necesita, los nombres completos, número de cédula de identidad, número de teléfono celular, lugar donde vive y a qué se dedica; Luego de esto, el encargado del departamento reporta a la oficina del gerente dicha solicitud de crédito para que él tome la decisión de aprobarlo o rechazarlo.

De ser el caso de ser aprobado el crédito, el gerente deberá establecer el tiempo límite a pagar, el cual está estipulado de 2 maneras que puede ser: 15 días después haber emitido la factura o 30 días a partir de la fecha de facturación. Posterior a esto, el encargado del departamento de crédito y cobranzas tendrá que hacer firmar dicha solicitud y adjuntar tanto el pagaré como una copia de cédula a color. Mientras que, en el caso de ser rechazado el crédito, el departamento de crédito y cobranzas deberá comunicar al cliente que su solicitud fue negada.

Dentro de la empresa, las políticas de cobranzas están establecidas de la siguiente manera:

El encargado del departamento de Crédito y Cobranzas deberá dar seguimiento al rubro cuentas por cobrar, a todos los clientes que tengan valores pendientes, una vez transcurridos el plazo de pago, se empezará a contar 5 días y si dentro de esos 5 días el deudor no paga el valor vencido, el encargado tendrá que realizar una llamada telefónica al cliente para pedirle que se acerque lo más pronto posible a cancelar su deuda, debido a que, estará próximo a considerarse como un valor en mora.

Si luego de esto el deudor aún no se acerca a pagar, el encargado del departamento de crédito y cobranzas deberá comunicarle al gerente, para que éste le haga una visita hasta su domicilio para saber lo que está sucediendo y a su vez realizarle un ultimátum. Si a pesar de todo esto el cliente sigue sin pagar, se le aumentará cierto valor a la deuda por mora; es decir, se le cobrará interés.

En el estudio que se hizo en la empresa, se pudo evidenciar que, no se lleva un control periódico en el rubro cuentas por cobrar, tampoco se efectúa análisis de cartera frecuentemente para clasificar y crear provisión de cuentas incobrables.

Para poder ejecutar la evaluación del control interno y conocer la situación real de la empresa, se llevaron a cabo todos los procedimientos de control interno según el modelo del COSO I con sus componentes a través de la matriz de calificación de riesgo y confianza.

#### Cuestionario de control interno según método COSO I

<b>Ambiente de control</b>	Calificación Ponderada 0.11% Nivel de confianza 11% baja Nivel de riesgo 89% bajo
<b>Actividades de control</b>	Calificación Ponderada 0.60% Nivel de confianza 60% moderado Nivel de riesgo 40% alto

<b>Comunicación e información</b>	Calificación Ponderada 0.38% Nivel de confianza 38% baja Nivel de riesgo 62% moderado
<b>Supervisión</b>	Calificación ponderada 0.23% Nivel de confianza 23% baja Nivel de riesgo 77% baja

En la tabla anterior, se ha elaborado una matriz de puntaje de riesgo y confiabilidad tomando en cuenta los factores clave de control, asignando así una calificación a cada uno de ellos, de esta manera se ha logrado un número de puntaje ponderado por el cual la gerencia establece el riesgo y fiabilidad de cada componente.

En la evaluación de los componentes del modelo COSO se detectaron las siguientes debilidades:

- La empresa cuenta con manual de políticas, funciones y procedimientos, pero varias de ellas se encuentran obsoletas.
- No existe políticas de capacitación para el personal de esta área para que pueda tener un mejor desempeño en sus funciones.
- No existe un manual de procesos actualizado que indiquen el manejo de las actividades de crédito y cobranzas.
- No se realiza un monitoreo continuo en el departamento contable por el administrador.
- No se hace evaluación de control interno de forma constante.

## Conclusiones

En la evaluación de control interno aplicada por medio del Coso I, la cual fue realizada en el área de crédito y cobranza de la empresa Nutrición Vegetal Completa Nutvecomsa S.A., se pudieron identificar las falencias que se presentan en este departamento, una de las más evidente es la falta de un análisis de cartera para poder clasificar y crear provisiones de las cuentas incobrables.

La falta de personal destinado a la gestión de cobro a los clientes, es otra de las problemáticas descubiertas a través de la evaluación realizada, puesto que, la empresa cuenta con una sola persona que desempeña todas las tareas del departamento de crédito y cobranza, lo cual ha llevado a que el gerente sea el que se encargue de dicho trabajo.

Dentro de la empresa, las normas y procedimientos del departamento de crédito y cobranzas no es el más adecuado, dejando como consecuencia, pagos atrasados, liquidez perdida, baja rentabilidad. No existe una correcta segregación de funciones en el área, viéndose afectada la rentabilidad de la empresa por la falta de gestión en las cuentas por cobrar.

## **Recomendaciones**

Realizar frecuentemente un análisis de cartera, para poder clasificar y crear provisiones de las cuentas incobrables, puesto que, esto permitirá saber si el cliente cumple sus pagos en las fechas establecidas y nos ayudará a saber si existen pérdidas o beneficios.

Destinar a una persona que se encargue de realizar el cobro hacia los clientes que están mora, el cual desempeñe las tareas de monitorear y analizar el rubro cuentas por cobrar de la empresa Nutvecomsa S.A.

Determinar normas y procedimientos bien establecidos dentro del área de crédito y cobranzas de la empresa Nutvecomsa S.A. para poder llevar un orden en las ocupaciones que tiene cada persona dentro de este, y así, llevar un buen funcionamiento en dicho departamento, puesto que, una gestión eficaz de la cobranza garantizará la liquidez, aumentará los beneficios y optimizará aún más los recursos de la empresa.

## Referencias

- Apolinario, B. (2019). Tratamiento contable de la cartera vencida y de la provisión de cuentas incobrables en las empresas comerciales. *Universidad Estatal Península de Santa Elena*, 3.
- Araiza, V. (2020). *Imef*. Obtenido de Imef: [https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletinstecnicosorig/BOL\\_20\\_05\\_CTN\\_TE.PDF](https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletinstecnicosorig/BOL_20_05_CTN_TE.PDF)
- Czerny, A. (2021). *Nubox*. Obtenido de Nubox: <https://blog.nubox.com/empresas/clasificacion-cuentas-por-cobrar>
- Estupiñán Gaitán, R. (2020). *Análisis Financiero y de Gestión*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Estupiñán Gaitán, R. (2021). *Control Interno y Fraudes*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Izar, J., & Ynzunza, C. (10 de 2017). *ResearchGate*. Obtenido de ResearchGate: [https://www.researchgate.net/publication/320965804\\_El\\_Impacto\\_del\\_Credito\\_y\\_la\\_Cobranza\\_en\\_las\\_Utilidades](https://www.researchgate.net/publication/320965804_El_Impacto_del_Credito_y_la_Cobranza_en_las_Utilidades)
- LEY DEL REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES. (2016). *LEY DEL REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES RUC*. Obtenido de LEY DEL REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES RUC: <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-10/ley%20del%20ruc.pdf>
- Lizcano, J. (2020). *Camaras de comercio, servicios de estudios*. Obtenido de Camaras de comercio, servicios de estudios: [https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab\\_emp.pdf](https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab_emp.pdf)
- Lozada, A. (2018). *Pontificia Universidad Catolica del Ecuador*. Obtenido de Pontificia Universidad Catolica del Ecuador: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2436/1/76713.pdf>
- Morante, A. (28 de 04 de 2022). *SafetyCulture*. Obtenido de SafetyCulture: <https://safetyculture.com/es/temas/evaluacion-de-riesgos/>
- Ponce, V., Quinaluisa, N., Muñoz, S., Ortega, X., & Pérez, J. (2018). El control interno y sus herramientas de aplicación entre COSO y COCO. *Scielo*. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2073-60612018000100018&script=sci\\_arttext&tlng=en](http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2073-60612018000100018&script=sci_arttext&tlng=en)
- Ramírez, A., Ramírez, R., & Calderón, E. (2017). LA GESTION ADMINISTRATIVA EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL. *Contribuciones a la economía*, 8. Obtenido de <https://www.eumed.net/ce/2017/1/gestion.zip>
- Stevens, R. (25 de 11 de 2021). *Rankia*. Obtenido de Rankia: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>

Suárez Hurtado, V. (2018). *Universidad de Guayaquil*. Obtenido de Universidad de Guayaquil:  
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34737/1/Manual%20de%20Pol%C3%ADticas%20de%20cr%C3%A9ditos%20y%20cobranzas%20de%20la%20Empresa%20Mueblerias%20Palito.pdf>

Terreros, D. (26 de 07 de 2021). *Hubspot*. Obtenido de Hubspot:  
<https://blog.hubspot.es/marketing/control-interno>

Vásquez, L. (2017). *Universidad Privada Antenor Orrego*. Obtenido de Universidad Privada Antenor Orrego:  
[https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/2353/1/RE\\_CONT\\_LUIS.VASQUEZ\\_ENITH.VEGA\\_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ\\_DATOS.PDF](https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/2353/1/RE_CONT_LUIS.VASQUEZ_ENITH.VEGA_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ_DATOS.PDF)

## Anexos

### Anexo 1. Carta de Autorización



**NUTRICION VEGETAL COMPLETA NUTVECOMSA S.A**  
**VENTAS DE INSUMOS AGRICOLAS**  
DIRECCION: 10 DE AGOSTO S/N Y BOLIVAR  
RUC: 0993022187001  
TELF: 0959556039-0967334645  
VINCES – LOS RIOS

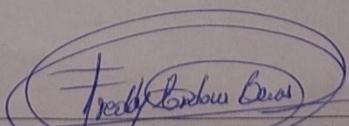
Vinces, 29 de julio de 2022

### CARTA DE ACEPTACIÓN

A quien corresponda:

Yo, **Freddy Octavio Córdova Baño** con C.I. **1205704248** en calidad de **Gerente General** de la Empresa **NUTRICIÓN VEGETAL COMPLETA NUTVECOMSA S.A.**, acepto el permiso respectivo del señor **Douglas Josue Figueroa Luna**, con C.I. **1207842780**, para que efectúe la investigación de su estudio de caso titulado **“GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA NUTRICIÓN VEGETAL COMPLETA NUTVECOMSA S.A. DEL CANTÓN VINCES EN EL PERIODO 2021”**.

Particular que extiende para los fines pertinentes.

  
\_\_\_\_\_  
Ing. **Freddy Octavio Córdova Baño**  
**Gerente General**  
Nutrición Vegetal Completa Nutvecomsa S.A.

**NUTVECOMSA**  
**INSUMOS AGRICOLAS**  
R.U.C. # 0993022187001  
VINCES LOS RIOS ECUADOR

## Anexo 2. Análisis antiplagio del Compilatio



## Anexo 3. RUC de la Empresa



**Certificado**  
Registro Único de Contribuyentes

**Razón Social**  
NUTRICION VEGETAL COMPLETA  
NUTVECOMSA S.A.

**Número RUC**  
0993022187001

**Representante legal**

• CORDOVA BAÑO FREDDY OCTAVIO

**Estado**

ACTIVO

**Régimen**

REGIMEN GENERAL

**Fecha de registro**

17/04/2017

**Fecha de actualización**

16/06/2022

**Inicio de actividades**

17/04/2017

**Fecha de constitución**

30/03/2017

**Reinicio de actividades**

No registra

**Cese de actividades**

No registra

**Jurisdicción**

ZONA 5 / LOS RIOS / VINCES

**Obligado a llevar contabilidad**

SI

**Tipo**

SOCIEDADES

**Agente de retención**

SI

**Contribuyente especial**

NO

**Domicilio tributario****Ubicación geográfica**

**Provincia:** LOS RIOS **Cantón:** VINCES **Parroquia:** VINCES

**Dirección**

**Calle:** 10 DE AGOSTO **Número:** S/N **Intersección:** BOLIVAR **Referencia:** DIAGONAL A HOTEL MARCOS ANTONIO

**Medios de contacto**

**Email:** octaviocordova84@hotmail.com **Teléfono domicilio:** 052970644 **Celular:** 0967334546

**Actividades económicas**

- G46900001 - VENTA AL POR MAYOR DE DIVERSOS PRODUCTOS SIN ESPECIALIZACIÓN.
- G46201101 - VENTA AL POR MAYOR DE CEREALES (GRANOS).
- A01260101 - CULTIVO DE PALMAS DE ACEITE (PALMA AFRICANA).
- G46691202 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE USO AGRÍCOLA.
- G46691201 - VENTA AL POR MAYOR DE ABONOS.
- G47732202 - VENTA AL POR MENOR DE BALANCEADOS Y ABONOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.

**Establecimientos****Abiertos**

3

**Cerrados**

0

**Razón Social**  
NUTRICION VEGETAL COMPLETA  
NUTVECOMSA S.A.

**Número RUC**  
0993022187001

### Obligaciones tributarias

- 2011 DECLARACION DE IVA
- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- ANEXO RELACIÓN DEPENDENCIA
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES – ANUAL
- ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI
- 4150 CONTRIBUCION UNICA Y TEMPORAL PARA SOCIEDADES CON INGRESOS MAYORES O IGUALES A USD 1 MILLON
- 4161 CONTRIBUCION TEMPORAL PARA EL IMPULSO ECONOMICO POST COVID DE SOCIEDADES



Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).

### Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: CATRCR2022001361162  
 Fecha y hora de emisión: 20 de junio de 2022 15:55  
 Dirección IP: 200.24.130.155

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERGCGC15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

## Anexo 4. Estado de Situación Financiera Inicial

### NUTRICION VEGETAL COMPLETA NUTVECOMSA SA RUC 0993022187001

#### ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

#### ACTIVOS

##### CORRIENTE

CAJA GALPON	1,929.26	
CAJA SUCURSAL 1	5,138.36	
CAJA SUCURSAL2	3,017.25	
CAJA CHICA MATRIZ	100.00	
CAJA CHICA GALPON	807.43	
CAJA SUELTO MATRIZ	100.00	
CAJA SUELTO CENTRO	1,920.00	
BANCO PICHINCHA	21,647.47	
BANCO GUAYAQUIL	4,494.67	
BANCO INTERNACIONAL	75,951.14	
CHEQUES EN CARTERA	131,042.59	
CUENTAS X COBRAR CLIENTES	56,577.57	
ANTICIPO PROVEEDORES	9,889.01	
ING. FREDDY CORDOVA BAÑO	50,061.47	
ING. JASMAY BRIONES	160,375.00	
PRESTAMOS EMPLEADOS	70.00	
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1,076.88	
FALTANTE DE INVENTARIO	818.71	
FALTANTE DE INVENTARIO AGOSTO Y SEPTIE	1,531.26	
MERCADERIA EN TRANSITO X COBRAR	369,924.88	
INVENTARIO FISICO	2,166,322.69	
<b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>3,062,795.64</b>

##### FIJOS

MUEBLES Y ENSERES	3,660.00	
TERRENOS	31,625.00	
EDIFICIO	354,156.78	
EQUIPOS DE COMPUTACION	6,849.54	
(DEPREC. ACUMULADA)	-2,806.18	
<b>TOTAL DE ACTIVO FIJO</b>		<b>393,485.14</b>

<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>		<b>3,456,280.78</b>
-------------------------	--	---------------------

#### PASIVOS

##### OBLIGACIONES C/P

PROVEEDORES	1,748,504.82	<b>2,229,428.98</b>
Cheques pos fechados bcoS	405.22	
chq Posf. Bco pichincha	6,671.67	
chq Posf. Bco Guayaquil	350.75	
chq Posf. Bco Internacional	447,972.08	
ANTICIPO CLIENTES	2,588.80	
Mercaderia En Consignacion Farmagro	22,935.64	

<b><u>OBLIGACIONES BANCARIAS C/P</u></b>		<b>150,000.00</b>
BANCO GUAYAQUIL	100,000.00	
BANCO INTERNACIONAL	50,000.00	
<b><u>OBLIGACIONES ESTATALES</u></b>		
<b>SRI</b>		<b>22,233.72</b>
IVA COBRADO	3.53	
RET. FTE . 10%	48.89	
RET. FTE . 1%	178.60	
RET. FTE . 2%	14.82	
RET. FTE . 1.75%	19,574.03	
RET. FTE . MICROEMPRESA 1.75%	66.84	
RET. FTE . 8%	24.00	
RET. IVA 30%	118.27	
RET. IVA 70%	51.21	
RET. IVA 100%	94.67	
contribucion Marzo	2,058.86	
IESS Diciembre	1,475.00	<b>1,475.00</b>
15% trabajadores	9,257.90	<b>9,257.90</b>
IMP RTA 2021	7,881.76	<b>7,881.76</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>		<b>2,420,277.36</b>
<b><u>PATRIMONIO</u></b>		
<b><u>CAPITAL</u></b>		<b>3,000.00</b>
Capital	2,000.00	
reserva legal	1,000.00	
<b><u>RESULTADOS</u></b>		<b>1,033,003.42</b>
UTILIDAD DEL EJERCICIO	421,960.18	
utilidades Acumuladas	611,043.24	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>1,036,003.42</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b>3,456,280.78</b>



Ing. Freddy Octavio Cordova Baño  
GERENTE PROPIETARIO

**NUTVECOMSA**  
**INSUMOS AGRICOLAS**  
R.U.C. # 0993022187001  
VINCES - LOS RIOS - ECUADOR

**Anexo 5. Evaluación del control interno aplicando componentes modelo COSO I  
en la empresa Nutrición Vegetal Completa Nutvecomsa S.A. del cantón Vinces**

<b>CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO MEDIANTE EL MÉTODO COSO I. EVALUACIÓN DEL RIESGO.</b>					
<b>NO.</b>	<b>FACTORES DE CONTROL CLAVE.</b>	<b>REPUESTAS</b>			<b>OBSERVACIONES</b>
		<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>	
	<b>Objetivos globales de la empresa</b>				
1	¿La organización ha establecido objetivos globales de la empresa?		X		
2	¿Los objetivos se comunican a todos los empleados?		X		
	<b>Objetivos específicos</b>				
3	¿Cada departamento maneja objetivos específicos?	X			
4	¿Hay objetivos específicos para cada actividad importante en cada departamento?		X		
5	¿Se efectúa seguimiento de los objetivos que constituyen factores críticos de éxito?		X		
5	¿Cuándo se realiza la asignación de responsabilidades a los empleados, se hace por escrito?		X		
	<b>Riesgos potenciales para la empresa</b>				
6	¿Se identifica los riesgos potenciales para la empresa?		X		
	<b>Gestiones para el cambio</b>				
7	¿Se realizan actividades que le permitan el cambio de la empresa?		X		
8	¿Hay medidas especiales para asegurar que los empleados nuevos capten la cultura de la entidad y actúen de forma correcta?		X		
9	¿Existe mecanismos de evaluación del impacto de nuevos sistemas administrativos?		X		
<b>Elaborado por:</b> Douglas Figueroa Luna.					

**CALIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO Y CONFIANZA.  
EVALUACIÓN DEL RIESGO.**

<b>FACTORES DE CONTROL CLAVE.</b>	<b>FACTORES DE RESULTADO</b>	<b>PONDERADO</b>	<b>CALIFICACIÓN SI-1 NO-0</b>	<b>CALIFICACIÓN PODERADA</b>
<b>Objetivos globales.</b>	Los objetivos Globales en la empresa.	13%	0	0%
	Conocimiento de los objetivos	12%	0	0%
<b>Objetivos específicos</b>	Objetivos específicos de cada departamento	11%	1	11%
	Objetivos de actividad de cada departamento	8%	0	0%
	Seguimiento a los objetivos.	12%	0	0%
<b>Riesgos para la empresa.</b>	Identificación de los riesgos para la empresa	16%	0	0%
<b>Gestión para el cambio.</b>	Actividades para el cambio	10%	0	0%
	Medidas para empleados nuevos entiendan la cultura de la entidad	10%	0	0%
	Mecanismo de evaluar impacto del sistema administrativo.	8%	0	0%
<b>Total</b>		<b>100%</b>		<b>11%</b>

**Calificación máxima 100%**

**Calificación obtenida 11%**

**Calificación Ponderada 0.11%**

**Nivel de confianza 11% bajo Nivel de riesgo 89% bajo**

**Elaborado por: Douglas Figuroa Luna.**

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO MEDIANTE EL MÉTODO COSO I. ACTIVIDAD DE CONTROL.					
NO.	FACTORES DE CONTROL CLAVE.	REPUESTAS			OBSERVACIONES
		SI	NO	N/A	
	<b>Análisis de la administración.</b>				
1	¿Se realizan estudios por parte de la administración para evitar los riesgos en cada departamento?		x		
	<b>Procesos para la generación de información</b>				
2	¿La empresa cuenta con procesos que permiten generar información importante?	x			
3	¿Existe una persona determinada para controlar los ingresos de la empresa?	x			
4	¿Existe una persona encargada de visitar a los clientes para sus respectivos cobros?		x		
5	¿Cuenta la empresa con documentos firmados y documentados mediante el cual se pueda verificar la deuda de los clientes?	x			
6	¿Existe un manual de procesos que indique como deben manejarse las actividades en el departamento de crédito y cobranzas?	x			
7	¿Se elaboran informe en cuanto a las cuentas pendientes de cobro?	x			
8	¿Se identifica a los clientes potenciales y se desarrolla estrategias para que sigan comprando los productos?		x		
9	¿Se registra en forma completa y precisa el efecto de todas las transacciones contables?	x			
	<b>Indicadores de rendimiento</b>				
10	¿Existen indicadores de rendimiento dentro de la empresa?		x		
<b>Elaborado por:</b> Douglas Figueroa Luna.					

<b>CALIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO Y CONFIANZA. ACTIVIDAD DE CONTROL.</b>				
<b>FACTORES DE CONTROL CLAVE.</b>	<b>FACTORES DE RESULTADO</b>	<b>PONDERADO</b>	<b>CALIFICACIÓN SI-1 NO-0</b>	<b>CALIFICACIÓN PODERADA</b>
Control.	Estudio por la administración para evitar riesgos.	14%	0	0%
	Procesos generar información	13%	1	13%
	Persona controlar los ingresos de la empresa	10%	1	10%
	Persona encargada de visitar los clientes para cobros	8%	0	0%
	Documentos para verificar deudas	15%	1	15%
	Manual para actividades en el departamento de cobranzas	6%	0	0%
	Informes de cuentas pendientes de cobro	14%	1	14%
	Registro de todas las transacciones	8%	1	8%
<b>Indicador de rendimiento</b>	Indicadores de rendimiento.	12%	0	0%
<b>total</b>		100%		60%
<b>Calificación máxima 100%</b> <b>Calificación obtenida 60%</b> <b>Calificación Ponderada 0.60%</b> <b>Nivel de confianza 60% moderado</b> <b>Nivel de riesgo 40% alto</b> <b>Elaborado por: Douglas Figueroa Luna.</b>				

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO MEDIANTE EL MÉTODO COSO I. INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.					
Nº.	FACTORES DE CONTROL CLAVE.	REPUESTAS			
		SI	NO	N/A	OBSERVACIONES.
	<b>Información</b>				
1	¿La empresa suministra información como: manuales, reglamentos, programas? ¿programa contable?	x			
2	¿Se identifica y presenta con regularidad la información, generada dentro de la empresa para el logro de los sus objetivos?	x			
3	¿Se suministra al personal la información que necesitan para cumplir con sus actividades?		x		
	<b>Comunicación</b>				
4	¿Los flujos de comunicación de la entidad son los adecuados?		x		
5	¿Las sugerencias y quejas u otra información son recogidas y comunicadas a las personas pertinentes en la entidad?		x		
6	¿La empresa investiga y toma decisiones respecto a las quejas que se presentan?		x		
<b>Elaborado por:</b> Douglas Figueroa Luna.					

<b>CALIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO Y CONFIANZA. COMUNICACIÓN E INFORMACIÓN.</b>				
<b>FACTORES DE CONTROL CLAVE.</b>	<b>FACTORES DE RESULTADO</b>	<b>PONDERADO</b>	<b>CALIFICACIÓN SI-1 NO-0</b>	<b>CALIFICACIÓN PODERADA</b>
<b>INFORMACIÓN.</b>	Existencia de manuales y reglamentos, programa contable	24%	0	0%
	Presentación de la información	17%	1	13%
	Suministro de información de procesos	14%	0	10%
	Flujos de comunicación	18%	0	0%
<b>COMUNICACIÓN.</b>	Comunicación de sugerencias o quejas	13%	0	15%
	Toma de decisiones respecto a quejas	14%	0	0%
<b>total</b>		<b>100%</b>		<b>38%</b>
<b>Calificación máxima 100%</b>				
<b>Calificación obtenida 38%</b>				
<b>Calificación Ponderada</b>				
<b>Nivel de confianza 38% baja</b>				
<b>Nivel de riesgo 62% modcrado</b>				
<b>Elaborado por: Douglas Figueroa Luna.</b>				

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO MEDIANTE EL MÉTODO COSO I. SUPERVISIÓN.					
NO.	FACTORES DE CONTROL CLAVE.	REPUESTAS			
		SI	NO	N/A	OBSERVACIONES.
1	¿Se realiza un monitoreo continuo en el departamento contable por el administrador?		x		
2	¿Los organismos de control realizan auditoria operativa y financiera al departamento contable?		x		
3	¿Se hace evaluación de control interno?		x		
4	¿Se investiga y se corrige las deficiencias encontradas dentro de la empresa?		x		
CALIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO Y CONFIANZA. SUPERVISIÓN.					
FACTORES DE CONTROL CLAVE.	FACTORES DE RESULTADO	PONDERADO	CALIFICACIÓN SI-1 NO-0	CALIFICACIÓN PODERADA	
<b>Actividades continuas.</b>	Monitoreo continuo	38%	0	0%	
	Evaluación de personal	20%	1	13%	
<b>Actividades puntuales.</b>	Evaluación de control interno	25%	0	10%	
	correcciones de las deficiencias	17%	0	0%	
<b>total</b>		100%		23%	

**Calificación máxima** 100%  
**Calificación obtenida** 23%  
**Calificación ponderada** 0.23%  
**Nivel de confianza** 23% baja  
**Nivel de riesgo** 77% baja  
**Elaborado por:** Douglas Figueroa.

**Anexo 6. Entrevista aplicada al Gerente General de la empresa Nutrición Vegetal Completa Nutvecomsa S.A. de cantón Vinces**

**ENTREVISTA**

- 1) ¿Existe un departamento de crédito y cobranza dentro de la empresa?
- 2) ¿Cuenta la empresa con normas y procedimientos en el departamento de crédito y cobranzas?
- 3) ¿Cuál es el procedimiento que se sigue para otorgar créditos?
- 4) ¿Cuál es el procedimiento que se sigue para realizar la gestión de cobranza?
- 5) ¿Considera usted adecuados los controles de crédito y cobranza?
- 6) ¿Existe un control periódico en el rubro cuentas por cobrar?
- 7) ¿Se efectúa análisis de cartera frecuentemente para clasificar y crear provisión de cuentas incobrables?
- 8) ¿Considera usted, que existe una correcta segregación de funciones en el área?
- 9) ¿Se ve afectada la rentabilidad de la empresa por la falta de gestión en las cuentas por cobrar?
- 10) ¿Cada cuanto tiempo se realiza un estudio de la recaudación de las cuentas por cobrar?