



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

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

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2022 – ABRIL 2023

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**ESTUDIO DE LAS CUENTAS CLIENTES Y PROVEEDORES DE
LA COMPAÑÍA DIJESA COMPANY SA DE LA PARROQUIA SAN
JUAN CANTÓN PUEBLOVIEJO PERIODO 2022.**

ESTUDIANTE:

VICTORIA ADELAIDA CANDELARIO ALVARIO

TUTOR:

CPA. WILMER ESPINOZA TOALOMBO, MG

AÑO 2023

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Esta investigación se da en la empresa Dijesa Company SA, dedicada al cultivo agrícola de diversos productos en diferentes sectores del cantón de Babahoyo y Pueblo Viejo, se centra en el estudio de los Clientes y Proveedores los mismos que aplican el proceso de confianza en la empresa, y cuando uno de esta falla el desarrollo de las operaciones de la empresa se ven afectadas, ya que no se contará con el bien o servicio necesario para producir. El promedio tanto de cuentas por cobrar o pagar indica la evaluación de las políticas de pago y cobro que mantiene la empresa en este sentido se desarrolla la interrogante cómo afecta la gestión de cobros y pagos en la CIA Dijesa en el periodo 2022.

Una trascendental consecuencia de tener un riesgo de liquidez, es no contar con adecuados procesos para controlar los rubros sean estos por cobrar o por pagar ya que al no poder usar el dinero necesario para cubrir los compromisos adquiridos ocasiona malestar en todas las áreas de trabajo por no contar con los insumos pertinentes para la realización de actividades referentes a la producción, o aún peor perder dicha producción en el sector agrícola aparecen necesidades en base a la naturaleza del producto que deben ser controladas de manera rápida ya que son de vital importancia para la plantación, un claro ejemplo las plagas que aparecen de la noche a la mañana y si no se procede con la extinción de las mismas es perjudicar.

Es ahí donde debemos contar con Proveedores que mantenga una línea abierta de crédito para que el desarrollo de las actividades pronosticadas o no sean cubiertas de manera inmediata, para lograr esto se necesita sistemas administrativos y de control interno por lo que es importante desarrollar tareas y procesos en cada área y evitar contingencias que involucren imprecisiones, omisiones, distorsiones de información

proporcionada a la gerencia para el uso adecuado de recursos y cumplir con los tiempos de pago, de la misma manera gestionar los cobros para tener la liquidez requerida.

En el sector agrícola la mayoría de las empresas no cuentan con procesos adecuados y bien definidos para el área de pago, las tareas en muchas de las ocasiones son realizadas a criterio del personal que labora ahí, lo que conlleva un seguimiento importuno en muchas de las ocasiones ellos también dependen de la inclemencias de la naturaleza (estacional o de plagas) dependiendo el tipo de producción a la que se dediquen Dijesa se dedica al cultivo de diversos productos y es allí donde hay una mayor problemática

El área operativa (plantaciones) y administrativa a pesar de contar con comunicación directa con la gerencia esta se desarrolla en diversos sectores al poseer Dijesa varios tipos de cultivos que los mantiene en localidades diferentes y lejanos unos de otros, hace que la información no fluya a tiempo y es ahí donde se ocasiona la problemática al no llegar la documentación de pagos para ser cumplidos con los tiempos ya establecidos entre el productor y el proveedor, permitiendo la existencia de falta de compromiso lo que ocasiona en muchas ocasiones serios inconvenientes al no poseer crédito inmediato por el incumplimiento del pago anterior.

De lo anteriormente descrito se desprende la problemática para el estudio de las cuentas Clientes y Proveedores de Dijesa Company, al no poseer una gestión adecuada para la ejecución de cobros y pagos muchas veces por actos emitidos involuntariamente debido a las múltiples actividades que tienen las personas encargadas de las diferentes áreas lo que genera pagos tardíos y molestias entre ambas partes, por lo que se considera pertinente robustecer un apropiado estudio y control por parte de la gerencia, ya que es muy importante un control de las operaciones sobre todo en estas áreas que dan el giro del negocio como son los cobros y pagos este control impactara eficazmente en el flujo de efectivo de la empresa estudiada.

JUSTIFICACIÓN

Para toda empresa es de vital importancia el cliente porque es la persona o negocio que compra nuestro producto o servicio y a través de ellos tenemos la oportunidad de generar dinero y recursos. También otro de los factores más influyentes en el sector económico - empresarial es un adecuado control de la cuenta Proveedores en las empresas ya que existe un estrecho vínculo con la parte financiera y es de ahí de donde dependen todo el eje para la ejecución de las actividades y lograr una sólida posición del negocio, de esta manera se justifica el estudio de caso en su ámbito teórico y práctico.

El desarrollo de este caso de estudio se ve encajado con los procedimientos y normas para el pago de Proveedores, además de contribuir con el control y desarrollo de una gestión financiera óptima y dar cumplimiento al desembolso a los diferentes Proveedores que posee la compañía estos Proveedores se subdividen en semanales y mensuales, también existen Proveedores esporádicos, el cumplimiento de las obligaciones a tiempo permite mejorar las relaciones comerciales con los mismos y controlar el nivel de endeudamiento.

Para mejorar los procedimientos de pago y cobranzas es necesario contar dentro de la compañía Dijesa con políticas normas y procedimientos claros para un buen estudio y desarrollo de los Proveedores de los insumos que utilizan en las plantaciones, además de brindar información contable confiable para la gerencia en la toma de decisiones. Una armonización efectiva tanto de Clientes como Proveedores ayudan a buscar un crecimiento y sostenibilidad de la compañía a pesar de los duros momentos que atraviesa la economía actual en el sector agrícola en particular.

Por consiguiente, es imprescindible una buena actuación de la gerencia por ser la responsable directa de la estructura y esquema que se emplea dentro de la organización ya que deberá determinar las diversas actividades, la división del trabajo, y como se las

debe ejecutar en manera ordenada y adecuada a los procesos que se establezcan para las personas que laboran en la compañía que está siendo objeto del presente estudio, donde veremos la influencia directa de las cuentas por cobrar y por pagar en el desarrollo de las actividades económicas de la compañía Dijesa en el periodo 2022.

OBJETIVOS

Objetivo general

El objetivo del estudio es:

❖ Evaluar las cuentas Clientes y Proveedores para la optimización de la liquidez en la compañía Dijesa de la parroquia San Juan período 2022.

Objetivos Específicos

❖ Conocer el proceso de contabilización y control interno relacionado a las cuentas Clientes y Proveedores.

❖ Analizar la situación actual de las cuentas Clientes y Proveedores.

❖ Determinar los beneficios que obtendrá la empresa Dijesa con un adecuado control interno y gestión de la información de las cuentas Clientes y Proveedores.

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Bajo una amplia perspectiva el control en las empresas es un factor determinante en el desarrollo y sostenibilidad de la mismas, esto va muy apegado con la línea de investigación de la carrera en Licenciatura de Contabilidad de la Universidad Técnica de Babahoyo la cual especifica lo siguiente: Gestión financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y control. A su vez posee la sub línea: Auditoría y control; y es ahí donde se enmarca el presente caso de estudio.

Toda organización empresarial tiene concebido una actividad propia para el giro de su negocio donde existen niveles directivos y miembros que forman parte de la misma, como también son de mucha importancia los empleados que le dan vida a los objetivos planteados que deben ser cuantitativos y cualitativos. Haciendo un enfoque de los factores sociales y culturales el comportamiento del individuo define la eficacia de los métodos de control elegidos en la gestión de la empresa.

Como lo indica la sublínea, va directamente relacionada con este estudio: Auditoría y control; el control de las empresas es el mecanismo que permite corregir los indicadores dentro de un contexto amplio y significativo para el éxito empresarial, el control es un proceso técnico de seguimiento de pautas ya establecidas es una estructura organizacional, para lo cual debe existir un mecanismo que cerciore e informe las tareas ejecutadas en base a los objetivos de la empresa.

MARCO CONCEPTUAL

Antecedentes

La presente investigación se desarrolla en Dijesa Company S.A. es una empresa agrícola tiene 7 años dedicados al cultivo de banano, palma, cacao y productos de ciclo corto como maíz, arroz. La parte agrícola se desarrolla en diversos sectores del cantón Pueblo Viejo y Babahoyo, además de contar con cultivos en la zona Peninsular, la administración de dicha compañía se da en el sector de Pueblo Viejo y la oficina de gerencia en la ciudad de Guayaquil.

Debido a la globalización y a la necesidad que tienen los entes económicos de ser más competitivos en los mercados nacionales e internacionales, es que se debe mejorar cada proceso y cada procedimiento de la compañía, como en este caso pagos a Proveedores, adoptando unas políticas bajo normas internacionales, que ayuden a la optimización de los procesos, buscando una transparencia en todos los actores que tienen que ver con el pago de terceros; ya que este es uno de las áreas que más inquietan a los propietarios de las compañías por ser tan disponible para el tema de fraudes y desfalcos que a través de la historia han sufrido nuestras organizaciones, llevándolas a estancarse y hasta el punto de quebrarse ante la insolencia de algunos empleados que trabajan en estas áreas y aprovechan para buscar beneficios propios y no empresariales. (Juan D. González, 2018)

En el presente estudio se descarta la idea de fraude o desfalco, la parte financiera de la compañía es manejada directamente por la gerente propietaria, más si es significativo la optimización de los procesos para el pago de los Proveedores.

1. Clientes

El crecimiento de empresas en Ecuador, ha generado un alto grado de competitividad en el sistema comercial y así mismo este crecimiento ha producido un deficiente sistema

de gestión de Clientes que genera un decrecimiento económico significativo que para algunas empresas incluso representa la pérdida del negocio. El constante desarrollo social, tecnológico y comercial que tienen las sociedades han marcado un acelerado crecimiento en las necesidades que puedan tener los Clientes. Las empresas han evolucionado junto con la sociedad han creado sistemas comerciales poderosos que han logrado cautivar a los Clientes a comprar algún producto o servicio que ofrecen en el mercado. (Zambrano Verdesoto, 2020)

Cualquier empresa va obtener beneficios si realiza una buena gestión de cuentas de Clientes, por decir esta refuerza las relaciones con los Clientes fijos, así como establecer nuevas relaciones con Clientes potenciales, a su vez mejora la comunicación externa e interna con los mismos y se incrementan las ventas y la rentabilidad de los proyectos, ya que, se gana productividad y calidad para así lograr la mayor diferenciación con la competencia, ganando posiciones privilegiadas con los Clientes. Esta gestión de los pagos debe ser de manera oportuna para cumplir con los plazos previstos.

Referente a la cuenta cliente la compañía posee un solo cliente en el caso de las ventas de banano debido a un convenio de venta de la fruta, la cual se mantiene vigente con una sola exportadora; con la venta de los otros productos sucede casi lo mismo, es decir, los Clientes son monopolizados. También se puede entender como fidelización lo que involucra formar vínculos sólidos para el mantenimiento a largo plazo con los mismos, un cliente fiel implica que este realice la mayoría o casi todas las compras de un producto determinado en la misma compañía.



Según Zambrano G. J. (2020) en su artículo menciona que “los negocios para su desarrollo comercial tienen que realizar una estructura para gestionar Clientes siendo estos la base para lograr subsistir en el mercado” para lograr que este comportamiento de compra se realice no se da de un día para esta fidelidad se edifica con la calidad de sus productos, desde esta perspectiva, es que debemos trabajar en conseguir la lealtad de cierto conjunto de consumidores los más beneficiosos para el negocio aplicando una adecuada política de venta sabiendo que nuestro producto consta con altos estándares de calidad, la satisfacción de los Clientes posee un efecto de rentabilidad en cualquier tipo de empresa.

Toda la información referente a la compañía debe ser reflejada en los estados financieros, su objetivo principal reflejado en el Artículo *Elementos clave para definir el concepto de utilidad en la información financiera* de Rodríguez (2018) dice que, este se basa en:

“Suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la posición financiera. Que esa información sea comparable, transparente y de alta calidad, para los usuarios al momento de tomar de decisiones económicas.”

2. Indicadores financieros

Romina Maejo (2022) autora del Blog Nubox, nos ayuda a entender de una manera más profunda sus conocimientos sobre los indicadores financieros:

“Evaluar el efectivo mediante diferentes indicadores de liquidez de una empresa es imprescindible para entender la coyuntura económica actual de un negocio”

Se debe reconocer los datos que determinan el valor del capital disponible, que ayude a corroborar si la empresa cuenta con la capacidad necesaria de poder hacer frente a sus obligaciones.

Adicional, Maejo (2022) menciona ciertos indicadores que son tomados como parte de estudio de nuestra investigación, así como:

Razón corriente. - La razón corriente mide la relación entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. De hecho, este indicador de liquidez permite determinar si la empresa puede cumplir con las obligaciones o deudas a corto plazo.

Al calcular esta ratio, podrás saber la cantidad de activos con los que cuenta la empresa, aunque esto no garantiza un flujo de efectivo suficiente para solventar las obligaciones. Por esta razón, no conviene utilizarlo como el único indicador de liquidez al momento de querer conocer la situación financiera actual.

Su fórmula es la siguiente: Razón corriente = Activos corriente / Pasivos corrientes

A partir de ese resultado podrás determinar si la empresa cuenta con una mayor cantidad de recursos de los que se espera a corto plazo. De ser así, significa que es capaz de responder a sus obligaciones considerando un corto horizonte de tiempo. Normalmente, el índice adecuado para la razón corriente se ubica entre el 1,5 y 2, ya que, a mayor resultado, mayor será la liquidez.

Para Dijesa Company este indicador quedaría plasmado así:

$335.207,07 / 469.899,54 = 0,71$ este indicador nos demuestra que la Dijesa company no posee liquidez por lo que no podrá cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Liquidez inmediata o razón de efectivo. - En términos generales, la razón de efectivo o liquidez inmediata, como su nombre lo indica, analiza la capacidad de una empresa de adquirir compromisos a corto plazo sin tener en cuenta su flujo de venta, el tiempo o la incertidumbre de los demás activos. A contramano de los otros indicadores, esta ratio no considera el activo circulante por lo que se fundamenta en los recursos actualmente disponibles. O sea, la liquidez inmediata solo tiene en cuenta el saldo bancario, el dinero existente en caja y las inversiones que pueden convertirse en dinero de forma inmediata.

Para calcular este índice de liquidez, debemos dividir los activos con mayor liquidez —como la caja y el banco— entre los pasivos corrientes.

Así, llegamos a la siguiente fórmula: Razón de efectivo = Efectivo disponible (caja y banco) / Pasivos corrientes

En este índice la empresa Dijesa tiene estos valores:

$71.910,73 / 469.899,54 = 0,15$ este indicador indica que la compañía no tiene capacidad de pago a corto plazo

En definitiva, este es un indicador importante al momento de adquirir deudas en un plazo menor o igual a 30 días con montos relativamente bajos.

3. Finalidad de los estados financieros (NIC 1)

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad. El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. (NIC 1, 2019)

Los estados financieros acorde a lo que se estipula en la NIC 1 (2019) *“también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de la entidad”*:

(A) Activos;

(B) Pasivos;

(C) Patrimonio Neto;

(A) Gastos E Ingresos, En Los Que Se Incluyen Las Pérdidas Y Ganancias;

(B) Otros Cambios En El Patrimonio Neto; Y

(C) Flujos De Efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayudará a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros y, en particular, la distribución temporal y el grado de certidumbre de los mismos.

3.1 Cuenta Proveedor

Es una persona natural o jurídica que provee de bienes o servicios a la empresa, para la realización de su actividad o producción. Para evaluar las cuentas Clientes y Proveedores según Morales-Antamba, L. R., Sanchez-Cando, A. M., Viscaino de la Cruz, C. J., & Avellán-Herrera, N. (2019) determinan que, la contabilidad es un campo de conocimiento que representa la riqueza de una empresa, esta misma ha permitido a millones de empresas en el mundo a manejar sus transacciones económicas de buena forma, con el fin de tomar decisiones que ayuden de manera positiva a estas entidades para generar mayor competitividad en el campo laboral en el que se desempeñen

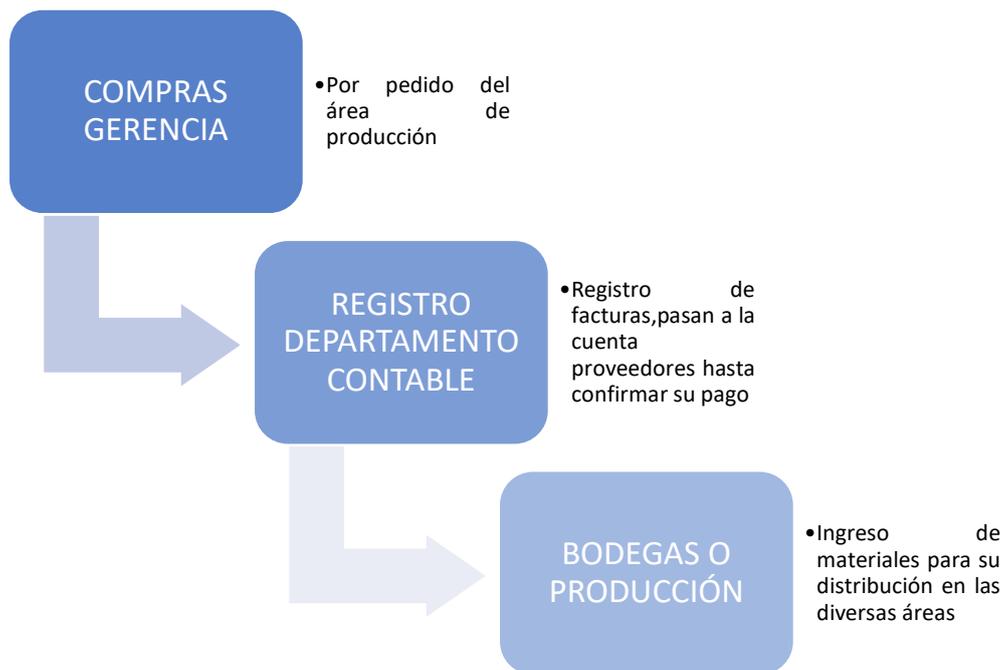
Dijesa company no es la excepción, es decir, está debe tener los registros contables con los Proveedores de una manera eficaz, lo que en la presente investigación se podrá demostrar que la información no es un fiel reflejo de la realidad, esto se debe a los procesos de compra que se realizan, no todas las compras cumplen con los procesos establecidos.

Las empresas dentro de sus obligaciones poseen gastos diarios como son los de caja menor, que pueden ser cubiertos por créditos virtuales o créditos a corto plazo; pero también tienen el pago de obligaciones con Proveedores clave para cubrir el buen desempeño del objeto social practicado por la organización, esto se cubren con créditos a largo plazo (Mariuxi A. Vera, 2021)

Dijesa company es una empresa que se dedica al cultivo agrícola de varios productos y en diferentes zonas de la provincia posee una estructura organizacional vertical. Así lo mencionan diversos autores como Wendy Ocampo, Nora Huilcapi & Andrés F. Cifuentes. (2019) sobre la estructura organizacional vertical de la empresa:

De la misma manera es necesario denotar que la estructura organizacional vertical hoy en día es la que se aplica en la mayoría de las empresas, donde está basada en un nivel jerárquico, en la que cuenta con gerentes, jefes departamentales y personal de servicios. Dentro de la cual cada departamento tiene bien definido cuales son las responsabilidades que debe de cumplir, el sistema vertical ha provocado que el personal actúe y cumpla de manera adecuada sus labores, de tal manera que diariamente están siendo controlados con el fin de que cumplan sus labores. (pág. 15)

A pesar de contar con una estructura organizacional definida la problemática llega cuando las compras las realizan personas que pertenecen al grupo de accionistas de la misma y que a su vez son la cabeza principal del giro del negocio en el sector agrícola, pero le informan oportunamente al departamento contable, la transacción contable – económica se realiza y esta pasa a la cuenta Proveedores, hasta confirmar su pago o no, lo que puede demorar varios días. La compañía cuenta con los siguientes departamentos: gerencia general labor realizada por una de las accionistas, departamento contable, departamento operativo, departamento de inventarios o bodegas, a fin de consolidar la información contable y financiera es necesario la interacción departamental, donde existe la problemática en el presente caso al querer relacionar la información de los Clientes y Proveedores para mostrar la liquidez con una adecuada gestión.



3.1.1 Gestión de Proveedores

De esta forma, la gestión supone un conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto, concretar un proyecto o administrar una empresa u organización. Cabe destacar que el término de gestión ha estado relacionado con los términos administración y gerencia. En la generalidad de los casos los conceptos de administración, gerencia y gestión se emplean como sinónimos para hacer referencia al conjunto de prácticas organizacionales dirigidas a alcanzar sus objetivos. (Tejada Estrada, Rengifo Lozano, Boy Barreto, & Rodríguez Chirinos, 2020)

Las practicas organizacionales que se utilizan en la compañía no demuestran resultados reales con los Proveedores de la misma, ya que la información que se tiene suele ser no tan eficaz. Esto se debe a varios factores; uno posee varias haciendas que alimentan la información general contable de la compañía, dos están ubicadas en diferentes zonas de la localidad, tres la información una vez ya registrada tiene demoras para llegar a la gerencia general para su revisión y posterior pago a los Proveedores.

Por otro lado, buscando profundizar el concepto de los Proveedores se presenta a continuación según Juan D. González (2018) en su libro que” *los Proveedores son aquellas empresas que abastecen a otras con bienes o servicios necesarios para el correcto funcionamiento del negocio. La palabra proveedor deriva del verbo proveer que significa suministrar, abastecer, entregar*”

Las cuentas por pagar deben ser honradas por las empresas, para así poder tener credibilidad y proyectar una imagen de responsabilidad ante sus Proveedores. Se debe respetar las fechas y periodos de pago. Si las empresas logran estar al día en sus pagos lograrán maximizar su inversión. Las empresas hoy en día deben apelar a herramientas tecnológicas y estadísticas con el fin de poder medir el grado de satisfacción de sus Proveedores y lograr la lealtad, puesto que los Proveedores son vitales para el proceso productivo. (Huamán Guevara, 2018)

Hay ocasiones en que no se respetan las fechas de pago a los Proveedores, ya que la gerencia no ejecuta los pagos de manera coordinada, aunque ya están generados los debidos registros contables. También hay momentos en que se registra a la cuenta Proveedores y dichas transacciones ya han sido canceladas al instante de ejecutar la compra, lo que genera una cuenta por pagar inexistente.

Las cuentas por pagar deben organizarse para que la compañía posea la información idónea con respecto a sus obligaciones y desembolsos futuros, previniendo complicaciones por falta de efectivo. La importancia de la administración en el pago de obligaciones con terceros debe centrarse en el análisis de tres objetivos, disponer de liquidez necesaria para cubrir sus obligaciones de operación y financieras, organizar y vigilar los pagos de la empresa, a fin de salvaguardar los activos; por último, garantizar estrategias para la administración adecuadamente los pagos. (Castro Miranda, 2021, pág. 25)

Es importante llevar un control óptimo de los pagos a Proveedores o a no Proveedores, con este tipo de no Proveedores habituales existen muchos inconvenientes porque al tener que generar la compra del bien o servicio que se necesitan los dueños de la compañía optan por forjar el negocio con terceras personas, que no están en el banco de datos de Proveedores generando la problemática de que, si tal factura se canceló o no, y de ser a crédito cuáles serán las condiciones para definir los pagos.

La selección de Proveedores considerado desde el punto de vista de Orlando Gahona-Flores (2021)“es una de las decisiones críticas para cualquier organización debido a su impacto directo en la rentabilidad y el mantenimiento de la posición competitiva de la organización. Históricamente, las decisiones de abastecimiento se tomaban en función de aspectos económicos”

3.1.2 Plan de organización con Proveedores.

De modo que, la EIPYMES (2020) considera que, para trazar un plan con Proveedores y antes de comenzar ninguna negociación deberías hacer lo siguiente:

- Averigua cuáles son tus fortalezas como cliente y tus debilidades
- Mide tu valor como cliente. ¿Tu organización es parte importante del negocio de tus Proveedores o no?
- Busca Proveedores alternativos
- Evalúa la forma en la que adquieres los bienes

Para que el proceso de negociación sea un éxito tienes que tratar con los diferentes tipos de Proveedores en base a su poder de negociación. No exijas más de lo debido ni te dejes convencer cuando eres tú quien tiene la mayor capacidad de influencia.

3.1.3 Homologación de Proveedores

La homologación de Proveedores es la validación de las capacidades y recursos de una empresa proveedora, de acuerdo con ciertos criterios predeterminados, con la finalidad de establecer su competencia para abastecer a sus Clientes de bienes o servicios. En el proceso de homologación, los Proveedores son calificados de acuerdo con parámetros objetivos preestablecidos en coordinación con el cliente. La homologación del proveedor es realizada por un ente independiente para garantizar la imparcialidad en el proceso y evitar el uso de recursos por parte del cliente en esta tarea. (Arenal Laza, 2022)

4. Control interno

Las empresas hoy en día para obtener mayor rentabilidad y estabilidad deben adaptarse a nuevas modalidades de procesos financieros con una adecuada gestión de control interno para lograr el cumplimiento de los pagos y de los objetivos generales de las mismas.

El control interno es importante en el manejo administrativo y financiero, ya que mejora los mecanismos de la empresa, debido a que evalúa el grado de eficiencia en la utilización de los recursos, y aumenta la productividad permitiendo así, obtener una rentabilidad económica y mayor transparencia en su información financiera. (Mariuxi A. Vera, 2021, pág. 17)

Las actividades de control son mecanismos utilizados para la gestión de las operaciones gerenciales, la cual se encuentran en todos los niveles de la entidad este proceso ayuda a detectar y mitigar los riesgos que afectan el cumplimiento del logro de los objetivos de la organización. (Chavarría Oliveros, 2021) Las actividades de control en si dentro de la compañía no son las más idóneas, tienen demoras en su ejecución esto se debe a que se encuentran ubicados en diferentes puntos y la información no fluye de

manera rápida, además de ser varias personas las encargadas de las compras, a esto se suma el retraso del control realizado por la gerencia, o el departamento contable.

El control interno es un proceso aplicado en la ejecución de las operaciones, es una herramienta y un medio utilizado para apoyar la consecución de los objetivos institucionales, definidos también como un proceso integrado a las actividades operativas de la entidad y es necesario debido a las condiciones que las organizaciones enfrentan.

(pág. 30)

¿Este proceso integrado es que carece la compañía, será por su actividad? Pues sí, por ser de actividad agrícola hay muchas circunstancias o gastos que aparecen de un día para otro como es la detección de una nueva plaga, o algo parecido, también se debe tener en cuentas las inclemencias del tiempo que dan lugar a un gasto repentino y que debe ser inmediato.

El control interno es un proceso ejecutado por el consejo de directores, la administración y otro personal de la administración y otro personal de la entidad para proporcionar seguridad razonable con miras a la consecución de objetivos en las siguientes categorías. (pág. 31)

- Efectividad y eficiencia de las operaciones.
- Confiabilidad en la información financiera.
- Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

En la actualidad Dijesa company no ejecuta un debido proceso de control interno en la cuenta Proveedores ni Clientes, por lo tanto, la información financiera que se genera no es confiable, al no presentar saldos reales o actuales lo que incide en la toma de decisiones financieras.

4.1 Exigencias de los sistemas de certificación

La Norma ISO 9001 especifica los requisitos para un sistema de gestión de calidad que pueden utilizarse para su aplicación interna por las organizaciones, para calificación con fines contractuales. Se centra en la eficacia del sistema de gestión de calidad para satisfacer los requisitos del cliente: el requisito 7.4.1 “Proceso de compras” de la norma ISO 9001:2008 establece que la organización debe evaluar y seleccionar los Proveedores en función a su capacidad para suministrar productos de acuerdo con los requisitos de la organización. (Arenal Laza, 2022, pág. 69)

Dijesa Company está inmersa dentro de los procesos de certificación por la calidad de producto que ofrece a su cliente, el cual exige cumplir con varias normas de calidad y certificaciones que engloban ámbitos ecológicos, sociales, productivos.

MARCO METODOLÓGICO

Este estudio se basa en información descriptiva por las características o el objeto del estudio, este tipo de investigación refleja el manejo de la cuenta Proveedores y Clientes para luego analizar dichos procesos y diagnosticar como afecta el resultado de los mismos a la empresa Dijesa Company SA.

El método inductivo deductivo será la base para el razonamiento lógico, donde se comparten los indicios para llegar un desenlace final mediante la información recogida. Para realizar este estudio se tendrá en cuenta la investigación descriptiva, ya que tomaremos información cuantitativa que nos ayudará a entender la problemática diagnosticada, y cualitativa de la compañía que nos servirá para concebir el estudiado a través de la observación directa, así también se contará con observación directa y encuestas donde se recolectará información acorde al tema. Además, se integrará investigación ya recolectada de temas relacionados que nos ayuden a despejar inquietudes mediante investigación documental y bibliográfica sirviendo de guía para desarrollar el presente caso.

Se explora la información mediante la encuesta realizada al personal administrativo que está directamente ligado al proceso de registro de los Clientes y Proveedores que mantiene la empresa Dijesa Company SA en mención se tendrán 5 personas; la técnica de la observación ayudara a comprender el funcionamiento de la empresa en la cuenta Clientes y Proveedores para identificar los problemas existentes en el control de las mismas. No se aplica el cálculo de la población y muestra por no ser una investigación estadística.

RESULTADOS

Terminado el proceso investigativo se mencionan resultados que aportan la observación y la encuesta realizada a los empleados de Dijesa Company los que están inmersos en el proceso contable y de control de las cuentas Clientes y Proveedores, los resultados señalan que una inadecuada gestión incide en la toma de decisiones para la compañía, debe existir un mejor y adecuado sistema de control de las cuentas mencionadas.

Una gestión adecuada de las cuentas Clientes y Proveedores es de gran importancia en las operaciones de la empresa, mejorando los procesos de confirmación de los saldos para valorar la incidencia de los mismos y controlar los plazos, vencimientos y optimizar el flujo de efectivo proveniente de los Clientes por lo cual las estrategias de cobros y pagos deben ir a la par de las operaciones en el giro del negocio permitiendo así la validación de la información y registro contables con procesos adecuados, para obtener u mejor análisis y mejorar estrategias de pago y controlar el flujo del efectivo.

Se deben estructurar los controles en el manejo de la cuenta Clientes y Proveedores que permitan gestionar los pagos y mejorar los niveles de endeudamiento con procesos claros y bien definidos los mismos que deben ser cumplidos por todos los niveles jerárquicos de la compañía para determinar resultados confiables y oportunos mediante una administración eficiente por parte de gerencia, la falta de comunicación limita los procesos y a su vez los hace complejos.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La administración de la hacienda Dijesa Company se ve comprometida por los procesos de compras y pagos inadecuados que se presentan dentro de los saldos de la cuenta Clientes y Proveedores, que obviamente van a tener una repercusión en la liquidez de la compañía, la misma que, a pesar de contar con políticas y procedimientos de control interno de las cuentas objetos del estudio, que son de conocimiento de los empleados del área contable. Es la parte gerencial la responsable del incumplimiento de las políticas que ocasionan desorden y desajustes en los procesos de registro de compras y pagos.

Se confirma que el control interno es efectivo para la prevención y detección de errores en los saldos de las cuentas, este aporta seguridad razonable en los procesos de registro, determinación y seguimiento de los valores a cobrar y pagar atenuando un efectivo y eficiente control de información y procesos, la revisión de los procedimientos estipulados no se llevan a cabalidad por parte de la gerencia lo cual influye en los resultados y en la toma de decisiones, los cuales pueden retrasar el logro de los objetivos de la compañía, la revisión y efectividad del control interno crean confianza tanto interna como externa por el uso adecuado de la información.

La determinación de los saldos de las cuentas por cobrar y por pagar, deben ser ajustados en determinadas ocasiones debido a que sus saldos no son los correctos, recoger todo tipo de información que sea necesaria para determinar los valores exactos en abonos, descuentos o devoluciones de las facturas registradas en el proceso contable, que mantienen un control de las cuentas de los saldos vigentes, para lograrlo se toman medidas de ajustes cuando son necesarios.

Los saldos de las cuentas Clientes y Proveedores no tienen toques de máximos o mínimos, lo que hace que la compañía sea vulnerable a un desequilibrio financiero por iliquidez o insolvencia económica, son productos de políticas financieras no ajustadas a los rangos de capacidad de endeudamiento; el análisis y control financiero constituye una efectiva herramienta para disponer valores adecuados y por cobrar en un tiempo determinado para solventar sus necesidades económicas

No se cumple con las políticas de pagos establecidas para los Proveedores por falta de coordinación de la gerencia pese a que el proceso contable se encuentra al día, lo que conlleva a una administración con falencias cuyos resultados influyen en los saldos de las cuentas que están pendientes de pago; los cobros a Clientes se registran de manera sistemática previo a un contrato ya establecido entre la compañía y el cliente, que determinan el flujo de efectivo presupuestado para los periodos correspondientes. Un flujo de caja genera sostenibilidad en las operaciones de la compañía y determina como utilizar esos excedentes para futuras inversiones.

La adecuada gestión de los ingresos da la pauta para que el pago de las obligaciones contraídas sean a corto y largo plazo, esto se debe cumplir con los procesos y sistemas de control adecuados firmes antes cualquier adversidad económica de las compras a los Proveedores, que éstas sean cotidianas o no deban seguir un mismo proceso, las compras irregulares provocan un desajuste en la información contable por no saber su modalidad exacta de pago y primero pasan por el rubro de Proveedores hasta verificar o no su pago, este proceso de verificación en ocasiones es muy lento y genera un resultado no confiable en la cuenta Proveedores.

CONCLUSIONES

En el presente caso de estudio debe darse una adecuada gestión y registro contable de los pagos de una manera oportuna para cumplir con los plazos previstos. La administración de la hacienda Dijesa Company tendrá resultados confiables y oportunos en las cuentas Clientes y Proveedores con documentación adecuados al respaldo que permita controlar eficientemente los rubros mencionados para realizar cobros y pagos con la certeza de que los valores son los correctos.

Existe un control interno en el proceso de pagos de las facturas que no se realiza adecuadamente por parte de la gerencia en las áreas administrativas y operativas, lo que genera que las actividades de compra de bien o servicios registrados no estén contabilizados en la cuenta que le corresponde, puntualizar una cuenta Proveedores que en ocasiones no existe porque tal documento ya fue cancelado previo su adquisición. En la cuenta Clientes a pesar de tener ya fijado fechas de pagos por los mismos muchas veces no se registran a tiempo porque los pagos no son confirmados por la gerencia.

El estudio adecuado de los Proveedores aporta a los inventarios un valor significativo por la confianza que transmite el contar con los materiales necesarios en la fecha que se genere su demanda, esta puede o no estar presupuestada debido a la actividad agrícola se presenta gastos de manera sorpresivos, pueden repercutir con los objetivos de producción y venta ya estipulados por parte de la gerencia. En lo que corresponde a la cuenta Clientes, la empresa cuenta con Clientes ya designados mediante un contrato de venta de fruta que se debe respetar por el tiempo estipulado con la opción a renovación de cada año si la gerencia así lo decide.

RECOMENDACIONES

Según los datos obtenidos en el presente estudio, Dijesa Company debería modificar su proceso de compras, notificando al departamento contable de forma inmediata la adquisición de algún bien o servicio y su forma de pago, para que esta sea registrada de manera correcta y no aumentar saldos inexistentes o repetidos dentro de la cuenta Proveedores, y así poder obtener información confiable en el análisis financiero de las cuentas involucradas.

La empresa debe revisar sus políticas de control interno y adaptarlas a sus necesidades reales, que éstas sean cumplirlas a cabalidad en todos los procesos incluyendo los que se ejecutan directamente por la gerencia, crear estrategias de comunicación para mantener al día la información económica que se genera en ventas o compras realizando un análisis mensual de los cobros y pagos realizados por gerencia, además de enviar la información concerniente del departamento contable para la realización de las respectivas conciliaciones en los saldos de las cuentas afectadas.

Es fundamental un análisis y evaluación de los Proveedores que necesitamos y más aún estar al día en las obligaciones contraídas respetando las fechas o acuerdos de pagos, para evitar multas o sanciones que dañen la reputación de la Hacienda y al contrario generar confianza de pago para que de esta manera al solicitar la empresa un determinado bien o servicio esta sea consignada de manera inmediata, que no se retrase el proceso de producción lo que podría ocasionar perdidas para la empresa o no cumplir con los objetivos de ventas establecidos que influyan o afecten en la liquidez de la empresa.

REFERENCIAS

1. Arenal Laza, C. (2022). *Gestión de Proveedores*. Logroño: Editorial TUTOR FORMACIÓN.
2. Castro Miranda, A. M. (2021). La gestión de cuentas por pagar – Proveedores y su incidencia en el flujo de caja en una empresa forestal del distrito de San Isidro, 2020. En A. M. Castro Miranda, *FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN - ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD* (pág. 108). LIMA, PERÚ: Repositorio Universidad Autónoma del Perú.
3. Chavarría Oliveros, A. D. (2021). Diseño de una metodología para la Implementación del Sistema de Control Interno en el área de tesorería en la empresa “Un Solo Proveedor SAS” del municipio de Itagüí-Antioquia. En T. d. profesional, *Universidad de Antioquia* (pág. 160). Medellín, Colombia: Biblioteca Digital. UDEA.
4. EIPYMES. (7 de ABRIL de 2020). *Estrategias de negociación con los Proveedores*. Obtenido de Escuela Internacional de PYMES: <https://eipymes.com/estrategias-negociacion-Proveedores/>
5. Huamán Guevara, L. E. (2018). Eficacia del proceso de cuentas por pagar y su relación con el grado de satisfacción del Proveedor. M.D. Chadín. 2018. En U. C. Vallejo. CHICLAYO – PERÚ : Repositorio Digital Institucional .
6. Juan D. González, M. (2018). *Políticas, normas, procesos, conciliación y procedimientos de pagos a Proveedores y su importancia dentro de la organización*. Envigado: INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO.

7. Maejo, R. (31 de Mayo de 2022). *¿Cuáles son los indicadores de liquidez de una empresa?* Obtenido de Blog Nubox:
<https://blog.nubox.com/empresas/indicadores-de-liquidez-de-una-empresa>
8. Mariuxi A. Vera, A. (2021). *ANÁLISIS DE CONTROL INTERNO DE LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR PAGAR DEL AÑO 2018 DE LA ESCUELA DE CONDUCCIÓN NO PROFESIONAL DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL*. Guayaquil: UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA.
9. Morales-Antamba, L. R., Sanchez-Cando, A. M., Viscaino de la Cruz, C. J., & Avellán-Herrera, N. A. (2019). Importancia de los fundamentos contables. Aplicación práctica de un proceso contable en una empresa comercial. *REVISTA DE INVESTIGACIÓN SIGMA*, Vol. 06, N° 1 (pág. 84-100).
10. NIC 1. (2019). *Norma Internacional de Contabilidad n° 1 (NIC 1)*. Online:
<https://normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC01.pdf>.
11. Orlando, G.-F. (2021). Criterios de Selección de Proveedores Sustentables en la Cadena de Suministro de la Minería del Cobre en Chile. *Scielo* , vol.41 no.2 .
12. Rodríguez, J. M. (2018). Elementos clave para definir el concepto de utilidad en la información financiera. *biblat - Bibliografía Latinoamerica*, 136-150.
13. Tejada Estrada, G. C., Rengifo Lozano, R. A., Boy Barreto, A. M., & Rodríguez Chirinos, J. V. (2020). Estructura organizacional y control en el modelo de gestión burocrático. *Revista Venezolana de Gerencia*, 66 - 78.
14. Wendy L. Ocampo, U., Nora Huilcapi, M., & Andrés F. Cifuentes, R. (2019). La estructura organizacional en función del comportamiento del capital humano en

las organizaciones. *RECIMUNDO: Revista Científica de la Investigación y el Conocimiento*, Vol. 3, N°. 4, págs. 114-137.

15. Zambrano Verdesoto, G. J. (2020). La gestión de relación con los Clientes (CRM) en el desarrollo comercial de las empresas. *Espiritu Emprendedor TES*, 4(3), 49–64.

ANEXOS

DIJESA COMPANY SA.

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO: CLIENTES Y PROVEEDORES

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

No:	PREGUNTAS	RESPUESTAS			OBSERVACIONES
		SI	NO	N / A	
1	La empresa cuenta con políticas y procedimientos de control interno de las cuentas Clientes y Proveedores.	X			Si tienen políticas, pero no se aplican.
2	Conoce usted los procedimientos de control interno de las cuentas Clientes y Proveedores.	X			Los empleados si las conocen, y las aplican en la medida de lo posible
3	Cree usted que el control interno es efectivo para prevenir errores en las cuentas Clientes y Proveedores de la empresa	X			El control interno, direcciona los procedimientos correctos que se deben ejecutar en los cobros y pagos
4	Como calificaría usted la revisión de los procedimientos de control interno en las cuentas Clientes y Proveedores de la empresa			X	Son de importancia, pero la compañía no los realiza debidamente
5	Que tan a menudo se realizan los procesos de supervisión y seguimiento de las cuentas Clientes y Proveedores		X		Solo se realiza cuando se presenta algún inconveniente con un cliente o proveedor
6	Se toman medidas para ajustar los saldos de las cuentas Clientes y Proveedores	X			las medidas se toman una vez que se revisan y concilian los saldos
7	Existe un control para determinar el valor máximo o mínimo de la cuenta Proveedores		X		No existen valores estipulado ni con Clientes- Proveedores
8	Cree usted que se cumple con las políticas de pago y cobro		X		No se cumplen por demora en pagos por parte de gerencia, los registro si están contabilizados

9	Está de acuerdo con el control de cobros de los Clientes		X		El departamento contable no tiene acceso a esa información, la maneja exclusivamente la gerencia
10	La cuenta Clientes presenta información real		X		El ajuste se realiza cuando gerencia da la información de los saldos en banco

Elaborado por: Victoria Candelario Alvario

DIJESA COMPANY S.A.

DIJESA COMPANY S.A.

RUC. 0992617739001

BABAHOYO-LOS RIOS-SAN JUAN

San Juan, 11 de enero del 2023

Por medio del presente Yo, Diana Carolina Galarza Guerrero con CI. 1205664251 representante legal de la Compañía Dijesa Company S.A, certifico que la estudiante Sra. Victoria Adelaida Candelario Alvario con CI 1206421313 va a realizar su tema de estudio de caso titulado "Estudio de las cuentas clientes y proveedores de la compañía dijesa company S.A. de la parroquia san juan periodo 2022"

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, el portador del documento puede hacer uso de la información conveniente a sus intereses, sin que esto ocasione perjuicio a la empresa.

Firma



Atentamente,

Diana Carolina Galarza Guerrero

CI. 1205664251

DIJESA COMPANY S.A.

Razón Social
DIJESA COMPANY S.A.

Número RUC
0992817739001

Representante legal
• GALARZA GUERRERO DIANA CAROLINA

Estado
ACTIVO

Régimen
GENERAL

Fecha de registro
03/07/2013

Fecha de actualización
17/08/2020

Inicio de actividades
03/07/2013

Fecha de constitución
11/06/2013

Reinicio de actividades
No registra

Cese de actividades
No registra

Jurisdicción
ZONA 8 / GUAYAS / GUAYAQUIL

Obligado a llevar contabilidad
SI

Tipo
SOCIEDADES

Agente de retención
SI

Contribuyente especial
NO

Domicilio tributario**Ubicación geográfica**

Provincia: GUAYAS **Cantón:** GUAYAQUIL **Parroquia:** TARQUI

Dirección

Número: SOLAR 25 **Manzana:** A3 **Referencia:** FRENTE AL PARQUE ALEGRIA

Medios de contacto

Teléfono trabajo: 042990706 **Email:** diana_gg1@hotmail.com **Email trabajo:** jbrionesp@hotmail.com

Actividades económicas

- G46891302 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE USO AGRÍCOLA.
- A01380101 - CULTIVO DE PALMAS DE ACEITE (PALMA AFRICANA).
- A01376201 - CULTIVO DE CACAO.
- A01220101 - CULTIVO DE BANANOS Y PLÁTANOS.
- A01120001 - CULTIVO DE ARROZ (INCLUIDO EL CULTIVO ORGÁNICO Y EL CULTIVO DE ARROZ GENÉTICAMENTE MODIFICADO).
- A01111201 - CULTIVO DE MAÍZ.

Establecimientos

Abiertos
6

Cerrados
0

Obligaciones tributarias

- 2011 DECLARACION DE IVA

Razón Social
DJESA COMPANY S.A.

Número RUC
0992817739001

- 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
- 4130 CONTRIBUCIÓN ÚNICA Y TEMPORAL PARA SOCIEDADES CON INGRESOS MAYORES O IGUALES A USD 1 MILLÓN

Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec.

Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: CA1RCP00000000000000
Fecha y hora de emisión: 08 de diciembre de 2023 16:01
Versión SP: 10.1.2.140

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. RUC-008P000219-200002117, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 662 del 19 de marzo de 2019, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SP41 en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

DIJESA COMPANY S.A.

BALANCE GENERAL

Entre: 1 Ene 2022 hasta 31 Diciembre 2022

CUENTA/GRUPO	DESCRIPCION	DOLARES	
	ACTIVO		3.122.824,3
1	ACTIVOS RELACIONADOS CON EFECTIVO		71.910,73
101	BANCOS	71.910,73	
10303	BANCOS LOCALES	71.910,73	
10304	BANCOS EXTERIOR	0,00	
2	CUENTAS POR COBRAR		232.701,30
201	CUENTAS POR COBRAR CORTO PLAZO	232.701,30	
20101	CLIENTES	84.481,89	
20102	OTROS	148.221,41	
3	CREDITO TRIBUTARIO		30.593,04
301	CREDITO TRIBUTARIO	30.593,04	
30102	IMPUESTO RETENIDO	30.593,04	
4	INVENTARIOS		18.071,26
403	REPUESTOS Y MATERIALES		18.071,26
40301	INVENTARIO DE PESTICIDAS	2.610,00	
40302	INVENTARIO DE LUBRICANTES	767,43	
40303	INVENTARIO DE DIESEL	1.325,00	
40305	INVENTARIO DE FILTROS	359,80	
40306	INVENTARIO DE FERTILIZANTES	8.210,00	
40307	INVENTARIO DE HERRAMIENTAS	931,53	
40311	MATERIAL EMPAQUE	647,50	
40312	MATERIAL ENFUNDE	1.800,00	
40313	INSUMO SIGATOKA	1.420,00	
5	ACTIVO NO CORRIENTE		2.769.546,06
501	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	2.769.546,06	
50101	TERRENOS	1.386.641,67	
50102	PROPIEDAD, PLANTA	1.197.099,39	
50103	DEPRECIACION ACUMULADA	-18.814,48	
50104	MAQUINARIA Y EQUIPOS	361.219,37	
50105	CONTRUCCIONES EN CURSO	393.035,01	
50106	VEHICULOS	50.365,10	
	PASIVO		1.075.417,1
1	CUENTAS POR PAGAR CORRIENTE		469.899,54
101	CUENTAS POR PAGAR	469.899,54	
10101	PROVEEDORES	273.598,32	
10102	PROVEEDORES - DOLE	196.301,22	
2	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		34.889,64
201	DEUDAS POR PAGAR AL SRI	2.104,81	
20101	SERVICIOS RENTAS INTERNAS	2.104,81	
202	DEUDAS POR PAGAR AL IEES	3.793,61	
20201	DEUDAS POR PAGAR AL IEES	3.793,61	
203	PASIVOS ACUMULADOS POR PAGAR	28.971,02	
20301	SUELDOS ACUMULADOS POR PAGAR	28.971,02	
20302	PARTICIPACION A TRABAJADORES	0,00	
3	CUENTAS POR PAGAR LARGO PLAZO		570.648,15
301	CUENTAS POR PAGAR RELACIONADOS	226.222,81	
30101	CUENTAS POR PAGAR- RELACIONADAS	226.222,81	
302	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - LARGO PLAZO	344.425,34	
30201	PRÉSTAMOS BANCARIOS - LARGO PLAZO SOBRE GARANTÍA	344.425,34	
	PATRIMONIO		1.947.407,2

01	PATRIMONIO NETO		1.947.407,26
0101	CAPITAL SOCIAL	800,00	
03	CAPITAL	800,00	
0301	RESULTADOS	1.946.607,26	
0302	Utilidad y/o pérdida del presente ejercicio	214.570,69	
0302	UTILIDADES DE EJERCICIOS ANTERIORES	1.732.036,57	
	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO		3.122.824,3

Ing. Diana Galarza Guerrero
Gerente General

DIJESA COMPANY S.A.

José Luis Briones Pineda
Contador

DIJESA COMPANY S.A.**BALANCE DE RESULTADOS**

Entre: 1-Ene-2022 hasta 31 Diciembre -2022

CUENTA/GRUPO	DESCRIPCION	DÓLARES	DÓLARES
4	INGRESOS		990.811,35
41	INGRESOS OPERACIONALES		990.811,35
4102	VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 0%	990.811,35	
410201	VENTAS DE PRODUCTOS AGRICOLAS	990.811,35	
5	COSTOS		717.416,40
51	COSTOS DE PRODUCCION		717.416,40
5101	COSTOS DIRECTOS	394.402,13	
510101	MATERIA PRIMA	115.003,92	
510102	MANO DE OBRA DIRECTA	278.498,21	
5102	COSTOS INDIRECTOS	323.014,27	
510201	TRANSPORTE DE PRODUCTO	88.740,16	
510202	DEPRECIACIONES	43.780,35	
510203	SERVICIOS/ MANTENIMIENTOS	190.493,76	
6	GASTOS		58.824,26
61	GASTOS ADMINISTRATIVOS		50.478,00
6101	SUELDOS	20.034,38	
610101	SUELDOS ADMINISTRATIVOS	20.034,38	
6102	BENEFICIOS SOCIALES	730,00	
610201	BENEFICIOS SOCIALES ADMINISTRATIVOS	730,00	
6107	SUMINISTROS DE OFICINA	229,19	
610702	PAPELERIA DE OFICINA	229,19	
6110	APORTE PATRONAL	826,40	
611001	APORTE PATRONAL	826,40	
6111	SERVICIOS EXTERNOS PARA LA ADMINISTRACIÓN	40,00	
611104	NOTARIAS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD	40,00	
6112	GASTOS - SERVICIOS ADMINISTRACIÓN	19.775,77	
611201	GASTOS - ADMINISTRACIÓN	12.987,08	
611202	SERVICIOS - ADMINISTRACIÓN	6.788,69	
6116	IMPUESTOS, TASAS, CONTRIBUCIONES	8.842,26	
611606	IVA PAGADO EN GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,00	
611607	CONTRIBUCIONES - DONACIONES	8.842,26	
63	GASTOS FINANCIEROS		8.346,26
6301	GASTOS DE INTERÉS BANCARIOS	8.346,26	
630101	GASTOS DE INTERÉS	8.346,26	
Utilidad y/o pérdida del presente ejercicio			214.570,69

Ing. Diana Galarza Guerrero
Gerente General

DIJESA COMPANY S.A.

José Luis Briones Pineda
Contador