



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

ESCUELA DE ADMINISTRACION

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2021 – ABRIL 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA PRUEBA

PRÁCTICA PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

Gestión de las cuentas por cobrar de la Empresa POMGARBEL S.A Del
Cantón Babahoyo durante el periodo 2021 -2022.

ESTUDIANTE:

Anthony Armini Alarcón Terranova

TUTOR:

CPA. José Stalin Laje Montoya

AGOSTO 2023

Contenido

Tabla de contenido

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
JUSTIFICACIÓN.....	5
OBJETIVOS.....	6
Objetivo General.....	6
Objetivos Específicos	6
LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	7
MARCO CONCEPTUAL	8
MARCO METODOLÓGICO	20
RESULTADOS	21
DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	24
CONCLUSIONES.....	27
RECOMENDACIONES	28
Referencias	29
ANEXOS	32

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa PONGARBEL S.A ubicada en la provincia de Los Ríos domiciliada en el cantón Babahoyo y registrada en el Servicio de Rentas Internas con la siguiente actividad productiva; venta al por mayor de banano y plátano. Incursionó en este segmento desde el año 2007 y al día de hoy se encuentra bien posicionada en el mercado gracias a la diversificación de sus productos.

La gestión de cuentas por cobrar es un tema importante para cualquier empresa, debido a que su eficiente y óptima gestión está muy relacionada con la salud financiera de la organización. Las cuentas por cobrar son el dinero que los clientes deben a una empresa por productos y servicios que se han entregado o prestado, pero que aún no se han pagado. Por lo que mantener muchas cuentas por cobrar puede ser malo para la empresa, porque esto puede provocar una grave falta de liquidez y costos de financiación innecesarios.

En las últimas décadas, la producción y exportación de banano en Ecuador ha experimentado una transformación significativa, tanto en el mercado interno como en el global. En la actualidad, Ecuador es el principal exportador de bananos del mundo y su participación en el comercio mundial está en constante crecimiento. En 2014, las exportaciones aumentaron significativamente, pasando de un millón de toneladas en el año 2000 a más de 5,7 millones de toneladas.

La gestión ineficiente de las cuentas por cobrar puede afectar negativamente la salud financiera de una empresa de varias maneras, como la falta de liquidez, debido a que una empresa con muchas de aquellas cuentas puede tener problemas para pagar sus propias facturas y gastos. Muchas de estas cuentas podrían resultar en una falta de liquidez y, en última instancia, en la bancarrota.

Debido a que las empresas tienen un ciclo de reinversiones más rápido, la liquidez permite mantener el proceso productivo o comercial activo. Sin embargo, la falta de la misma hace que sea difícil generar ahorros o excedentes de dinero. Por lo tanto, se debe considerar la fluidez suficiente de parte de la empresa para lograr cumplir con sus obligaciones, así como para presupuestar el proceso productivo y mantener en marcha la operación, de esta manera se logra

Los costos de financiación innecesarios son otro problema que acarrea la ineficiencia en el manejo de cuentas por cobrar. Esto se debe a que, si una empresa necesita pedir prestado dinero para cubrir gastos debido a la falta de liquidez, tendrá que pagar intereses y otros costos relacionados. Esto puede disminuir los ingresos y la rentabilidad de la empresa.

La gestión ineficiente de las cuentas por cobrar es un aspecto crítico para la salud financiera y el rendimiento empresarial de cualquier organización. En el caso de la empresa POMGARBEL S.A, el período comprendido entre 2021 y 2022 ha sido objeto de análisis y preocupación debido a la posible problemática relacionada con su proceso de gestión de cuentas por cobrar. Durante este lapso, se observa una serie de desafíos que podrían haber impactado negativamente en la liquidez, la rentabilidad y la relación con los clientes de la empresa.

Por ello es preciso que la empresa PONGARBEL S.A establezca o mejore las políticas para la gestión de las cuentas por cobrar de forma eficiente y a su vez monitoreen constantemente su estado para evitar problemas financieros tanto a corto como a largo plazo.

JUSTIFICACIÓN

La presente investigación se justifica debido a que la gestión de las cuentas por cobrar es un aspecto crítico para el funcionamiento financiero y la estabilidad de una empresa. Las cuentas por cobrar representan los montos pendientes de pago por parte de los clientes a una empresa. Estas cuentas son activos financieros que, cuando se tratan adecuadamente, pueden convertirse en efectivo y contribuir al flujo de caja de la empresa. Sin embargo, una gestión deficiente de las cuentas por cobrar puede generar problemas significativos, como falta de liquidez, aumento de la morosidad y disminución de la rentabilidad.

Además de la liquidez, la gestión adecuada de las cuentas por cobrar ofrece otros beneficios importantes. Uno de ellos es la reducción de la morosidad. Al establecer políticas claras de crédito y cobro, realizar evaluaciones rigurosas de la capacidad crediticia de los clientes y llevar a cabo un seguimiento proactivo de las cuentas vencidas, se puede disminuir el número de cuentas por cobrar impagas. Esto evita la acumulación de deudas y minimiza los costos asociados a la recuperación de créditos.

Es por lo antes expuesto, que la empresa PONGARBEL S.A debe mejorar sus métodos de gestión de las cuentas por cobrar para mantener una adecuada liquidez y garantizar la continuidad de las operaciones. Para de este modo controlar los ingresos, realizar un seguimiento de los pagos pendientes y minimizar los riesgos de incumplimiento. Además, un manejo eficiente de las cuentas por cobrar puede mejorar las relaciones con los clientes y fortalecer la posición financiera de la empresa.

OBJETIVOS

Objetivo General

Evaluar la gestión de cuentas por cobrar en la empresa PONGARBEL S.A, con el fin de aumentar la liquidez y eficiencia a través del análisis de créditos directos de los periodos 2021-2022.

Objetivos Específicos

1. Analizar el proceso de otorgamiento de créditos a los clientes para identificar posibles fallas en el análisis de riesgo crediticio estableciendo medidas para mejorar la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar.
2. Valorar el tiempo promedio que tardan los clientes en pagar sus deudas y establecer medidas para reducir el plazo de pago mejorando la liquidez de la empresa.
3. Identificar las cuentas por cobrar que se encuentran en riesgo de convertirse en incobrables analizando medidas para reducir el riesgo de pérdida de liquidez.

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

El presente estudio de caso guarda estrecha relación con la línea de investigación de Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control, dado que el eficiente manejo de las cuentas por cobrar no solo impacta directamente en la liquidez y rentabilidad de la empresa, sino que también se integra sinérgicamente con los aspectos administrativos al optimizar los flujos de trabajo y los recursos asignados. Además, esta gestión se entrelaza con la dimensión tributaria, al asegurar la correcta facturación y registro contable de los ingresos, lo que a su vez contribuye a un cumplimiento impecable de las obligaciones tributarias.

Adicional también existe estrecha vinculación con la sublínea de Gestión Financiera, Tributaria y Compromiso Social, puesto que el otorgamiento de créditos a clientes y la necesidad de mantener liquidez se pueden equilibrar mediante una gestión financiera adecuada. La gestión tributaria protege las cuentas por cobrar de las obligaciones fiscales. El compromiso social también fomenta prácticas éticas en las políticas de cobranza, fomenta relaciones sólidas con los clientes y promueve una reputación corporativa positiva. Se puede mejorar el flujo de efectivo, la responsabilidad corporativa y el progreso sostenible al incorporar estas variables.

MARCO CONCEPTUAL

Pongarbel S.A es una empresa ubicada en la provincia de Los Ríos, específicamente en el cantón Babahoyo. La empresa está registrada en el Servicio de Rentas Internas y se dedica a la venta de banano y plátano. Pongarbel S.A opera en este segmento desde 2007 y actualmente se encuentra bien posicionada en el mercado debido a la diversificación de sus productos. Sin embargo, la situación con respecto a las cuentas por cobrar se ha vuelto crítica, por la constante acumulación de las mismas.

Según Jacob Dayan (2021) “Las cuentas por cobrar son dinero que sus clientes deben por compras anteriores de bienes o servicios”, estas cuentas son consideradas un activo, desde esa perspectiva dado que su recuperación no supera un año, las cuentas por cobrar se encuentran dentro de los activos corrientes. La empresa corre el riesgo de no recuperarlas porque tiene dicho flujo para cubrir otras operaciones a corto plazo. Al no obtener la recuperación de la cartera en un plazo específico, es posible que la empresa se vea obligada a desfinanciar, lo que puede llevar a la contratación de créditos bancarios y, en consecuencia, van un aumento en los gastos financieros.

Para comenzar a hablar de la problemática y sus implicancias es importante tener clara idea de los dos tipos de cuentas por cobrar que existen.

En primer lugar, las cuentas por cobrar a corto plazo, son las cuentas que una empresa tiene sobre sus clientes y deben ser recuperadas en un periodo de tiempo no mayor a un año. Estas cuentas son esenciales para mantener un flujo de efectivo saludable y evitar que una empresa tenga problemas de liquidez. Es fundamental mantener una buena liquidez mediante la gestión adecuada de estas cuentas.

En segundo lugar, están las cuentas por cobrar a largo plazo que se refieren a las deudas pendientes que los clientes tienen con una empresa y que se espera que sean

pagadas en un período de tiempo extendido, generalmente más allá de un año. Estas cuentas son un componente importante del Estado de situación financiera una empresa y reflejan el monto total que se espera recuperar a largo plazo. Las cuentas por cobrar a largo plazo pueden incluir préstamos otorgados a clientes, acuerdos de financiamiento, ventas a plazos u otros compromisos de pago diferido.

Es importante tener en cuenta que las cuentas por cobrar a largo plazo pueden tener un impacto significativo en la liquidez y la rentabilidad de una empresa, por lo que es crucial administrarlas de manera efectiva y mantener un equilibrio entre maximizar los ingresos y minimizar los riesgos.

El proceso que sigue una empresa desde la venta de un bien o servicio hasta el pago de la factura correspondiente se conoce como ciclo de ventas y cobranzas. Este ciclo maneja el efectivo y las cuentas por cobrar. La rentabilidad y la continuidad de una empresa dependen de la gestión adecuada del ciclo de ventas y cobranzas. Una herramienta necesaria puede ser el cálculo del periodo promedio de cobranza.

El periodo promedio de cobranza permite conocer la cantidad de días que la empresa se demora en cobrar el activo exigible. Wafula et al. (2019) definen el plazo en días en que una empresa se tarda en cobrar a sus clientes; dicho de otra manera, este indicador muestra el número de días promedio que tardan los clientes que se están financiando en pagar. Por lo tanto, es importante que la entidad tenga en cuenta el tiempo que se demora la cobranza para obtener efectivo.

Por otro lado, la gestión del ciclo de ventas y cobranzas implica la implementación de controles internos para garantizar que las ventas y los cobros se realicen de manera eficiente. La definición de objetivos organizacionales y financieros, la creación de un ambiente de control y seguimiento efectivo para las actividades

operacionales, la creación de procedimientos de control interno y la revisión de alternativas económicas y financieras son ejemplos de controles internos. (Lara & Pérez, 2021b)

El uso de un sistema informático puede ser muy beneficioso para la gestión del ciclo de ventas y cobranzas debido a que esta herramienta permite almacenar y procesar datos, automatizar los procesos operativos y proporcionar una plataforma de información necesaria para la toma de decisiones. Además, la implementación de un sistema informático puede otorgar una ventaja sobre los competidores o disminuirla.

La revisión de varias estrategias para la gestión del efectivo y su relación con los resultados operativos de las empresas también es parte de la gestión adecuada del ciclo de ventas y cobranzas. El ciclo de inventario, el cobro y el pago son algunas tácticas importantes de gestión del efectivo. Para aumentar la rentabilidad de una empresa, es necesario que estas estrategias sean efectivas. (Montaño et al., 2021)

La gestión adecuada del ciclo de ventas y cobranzas es esencial para mejorar la rentabilidad de una empresa. La revisión de diversas estrategias para la gestión del efectivo y su impacto en los resultados operativos es fundamental en este proceso. El ciclo de inventario, el cobro y el pago son tácticas clave que deben ser efectivas para lograr un aumento en la rentabilidad. Estas estrategias no solo están interconectadas, sino que también desempeñan un papel fundamental en el flujo de efectivo de la empresa y en su capacidad para mantener una posición financiera sólida. Por tanto, su gestión adecuada se convierte en un factor determinante en el éxito y la sostenibilidad del negocio.

Desde aquella visión, la rotación de cuentas por cobrar es crucial para controlar las cobranzas que se deben realizar y aumentar el efectivo de la empresa. Para ello la

gestión de cuentas por cobrar implica el seguimiento constante de los pagos y el uso de métodos para reducir el riesgo de incumplimiento, como establecer plazos de pago, imponer cargos por mora y negociar acuerdos de pago.

Para evitar acumular cuentas incobrables en el futuro, es crucial determinar un plazo prudente de cobranza cuando dentro de una empresa se ha cumplido el plazo de pago y los deudores no pagan. Este plazo promedio de cobranza, según Ortiz Taipei (2019), es el tiempo que el cliente tarda en pagar una venta y se mide mediante cuentas por cobrar entre las ventas al crédito durante los días del año. Establecer este indicador de manera pertinente es fundamental, debido a que ayuda a calcular el promedio de los días que una empresa emplea para cobrar a los clientes deudores por la venta de bienes o servicios a crédito.

En la empresa Pongarbel S.A de producción y venta de banano, surgieron diversos problemas de gestión y administración que afectaron su funcionamiento eficiente y rentable. Uno de los desafíos principales fue la coordinación de las operaciones agrícolas, desde el cultivo y la cosecha hasta el embalaje y el transporte, debido a la naturaleza perecedera de los productos agrícolas. Además, la gestión de la cadena de suministro y la logística para garantizar la entrega oportuna y en condiciones adecuadas resultó complicada, especialmente cuando se involucraron exportaciones internacionales.

La variabilidad climática y las enfermedades que afectaron a los cultivos de banano también presentaron desafíos impredecibles que requirieron una planificación y respuesta efectivas. La gestión de riesgos en términos de fluctuaciones de precios en el mercado y cambios en la demanda del consumidor fue otro aspecto crítico, ya que los márgenes de beneficio disminuyen cuando los precios son bajos.

Los problemas de gestión y administración, así como los factores sociales, culturales y económicos, son las principales causas de cuentas incobrables. Estos pueden incluir inventario obsoleto, faltante, mercancías rezagadas, falta de informes informativos y cuentas incobrables en cuanto a problemas de gestión y administración. La generación de cuentas incobrables también puede ser causada por la falta de políticas y procedimientos adecuados para la gestión de cuentas por cobrar.

Desde esa premisa, es importante conceptualizar las cuentas incobrables, puesto que son aquellas que una empresa no puede cobrar porque los clientes no pagan. Para reducir el riesgo de impago, el ciclo de ventas y cobranzas debe gestionarse correctamente. Sin embargo, es posible que algunas cuentas no puedan ser recuperadas a pesar de los esfuerzos de la empresa. En este caso, la empresa debe clasificar estas cuentas como pérdidas y registrarlas en sus estados financieros como cuentas incobrables.

La forma en que se contabilizan las cuentas incobrables puede variar según las normas contables vigentes en cada país. En el caso de Ecuador, la Ley de Régimen Tributario Interno (LORTI) permite a las empresas deducir las cuentas incobrables, siempre y cuando estas hayan sido reconocidas como pérdidas en sus estados financieros. Por lo tanto, resulta esencial que las empresas establezcan políticas y procedimientos apropiados para gestionar cuentas incobrables y prevenir posibles consecuencias fiscales adversas, garantizando así el cumplimiento de las regulaciones y una gestión financiera sólida.

La contabilización de cuentas incobrables puede variar en función de las normas contables de cada nación. En Ecuador, la Ley de Régimen Tributario Interno (LORTI) permite a las empresas deducir las cuentas incobrables, siempre y cuando estas hayan sido identificadas como pérdidas en sus estados financieros. Es crucial que las empresas

establezcan políticas y procedimientos adecuados para gestionar cuentas incobrables y evitar que se produzcan.(González, 2020)

El riesgo de convertirse en cuentas incobrables de los clientes puede variar según el tipo de empresa y la industria. Sin embargo, la falta de historial crediticio, la falta de capacidad de pago, la falta de garantías, la falta de referencias comerciales y la falta de información financiera son algunos de los factores comunes que aumentan el riesgo de cuentas incobrables. Además, la generación de cuentas incobrables también puede contribuir a la falta de políticas y procedimientos adecuados para la gestión de cuentas por cobrar.

La revisión del historial crediticio y financiero del cliente, la evaluación de su capacidad de pago y la implementación de políticas de crédito apropiadas son algunas de las estrategias que se pueden utilizar para identificar clientes con mayor riesgo de convertirse en cuentas incobrables. Para evaluar el riesgo de incobrabilidad, se pueden utilizar herramientas como el análisis de ratios financieros y la revisión de referencias comerciales.(Guerrero-Guevara & Peñaloza-López, 2022)

En el proceso de ventas y cobranza también se debe aplicar un control interno a las cuentas por cobrar para garantizar que la gestión se lleve a cabo de manera efectiva y eficiente, en donde la ausencia de un sistema de control interno enfocado en el aspecto de cuentas por cobrar puede tener un impacto económico en la empresa. Además, se menciona que los procedimientos que no están bien documentados y guiados pueden resultar en procesos ineficientes. Por otro lado, se destaca la importancia de implementar controles en el área de ventas, cuentas por cobrar y cobros, así como la necesidad de crear un entorno de control y monitoreo efectivo para las operaciones.

Es esencial contar con un control interno en las cuentas por cobrar por diversas razones. Primero, para prevenir efectos financieros adversos, por ello la falta de un sistema de control puede resultar en deudas incobrables. Segundo, para asegurar la eficiencia de los procesos, debido a que la falta de documentación y orientación puede llevar a la ineficiencia. Tercero, para mejorar la gestión de cuentas por cobrar, es por esto que un control interno efectivo es una herramienta valiosa. Cuarto, para aplicar reglas en ventas, cuentas por cobrar y cobros, siendo esencial para un seguimiento preciso y efectivo de las operaciones comerciales. (Meza & Javier, 2019)

En una empresa con la actividad comercial de producción y venta de banano como Pongarbel, establecer un control interno efectivo en las cuentas por cobrar es esencial para mantener un flujo de efectivo adecuado y una gestión financiera precisa. Esto implica la definición de políticas de crédito claras, la documentación precisa de transacciones, procesos de facturación controlados, seguimiento constante de saldos, reconciliación de cuentas, procedimientos de cobro bien definidos, capacitación del personal y auditorías internas regulares. Con estas medidas, la empresa puede asegurar que los ingresos sean registrados de manera exacta y oportuna, minimizar riesgos de cuentas atrasadas y mantener una salud financiera sólida.

La evaluación de la gestión de cuentas por cobrar es esencial para identificar problemas y deficiencias en el control interno, mejorar la eficiencia de los procesos, y asegurar el cumplimiento de regulaciones. Al analizar esta área, se pueden detectar problemas como la falta de procedimientos claros y una gestión ineficiente de cobros, lo que puede resultar en una mayor eficiencia en la recuperación de créditos y una reducción de cuentas incobrables. Además, la evaluación garantiza que la empresa cumpla con las normativas, evitando sanciones legales y preservando su integridad financiera. (Martinez & Ernesto, 2019)

La implementación de estos procedimientos específicos en la gestión de cuentas por cobrar es esencial para garantizar la estabilidad financiera a largo plazo de una empresa. Cuando se siguen rigurosamente, estos pasos no solo ayudan a evitar problemas radicales en los años venideros, sino que también fortalecen la relación con los clientes al mantener una facturación y cobro transparente y eficiente. Además, al establecer controles efectivos de cuentas incobrables, se reduce el riesgo de pérdidas significativas y se respalda la rentabilidad general de la empresa. Por tanto, la adopción de estos procedimientos no solo es una práctica recomendada, sino una necesidad para cualquier entidad comercial que busque mantener su salud financiera y operativa a largo plazo.

Para garantizar una gestión efectiva de cuentas por cobrar y evitar problemas futuros, es imperativo seguir procedimientos específicos. Estos incluyen la emisión de facturas precisas y completas, que contengan información detallada; un registro meticuloso de pagos y la asignación adecuada a las cuentas correspondientes; una conciliación periódica de cuentas para resolver discrepancias; la implementación de políticas y procedimientos claros para la gestión de cobros, incluyendo seguimiento de cuentas vencidas y acciones legales si es necesario; y finalmente, un control riguroso de cuentas incobrables mediante evaluaciones de solvencia crediticia, límites de crédito y políticas de cobro más estrictas. Estas medidas son cruciales para prevenir problemas financieros significativos en el futuro. (Lara & Pérez, 2021c)

Varios indicadores claves de desempeño pueden usarse para evaluar la eficiencia del control interno en la gestión de las cuentas por cobrar.

Como primero está la reducción de cuentas incobrables: La reducción del margen de cuentas incobrables indica que el control interno está tomando medidas efectivas para identificar y administrar cuentas incobrables.

En segundo lugar, la reducción del tiempo de cobro: una medida de la eficacia del control interno es la reducción del tiempo de cobro, lo que indica que se están tomando medidas para acelerar el proceso de recuperación de los créditos.

Y, por último, la mejora en la comunicación y documentación: La mejora en la comunicación interna y la documentación de las actividades relacionadas con las cuentas por cobrar pueden medir la eficacia del control interno, lo que indica que se están tomando medidas para garantizar una comunicación clara y efectiva entre los departamentos involucrados y una documentación adecuada que respalde las transacciones.(Heredia, 2022b)

Para evaluar el desempeño de la empresa, se utilizan indicadores clave que proporcionan una visión integral de su salud financiera, operativa y estratégica. Algunos de los indicadores clave de desempeño relevantes incluyen el volumen de producción, las ventas totales, el margen bruto, la rotación de inventario, los días de cuentas por cobrar, el rendimiento del activo total (ROA), la utilidad neta, el índice de rotación de personal, la satisfacción del cliente, la sostenibilidad ambiental, la distribución geográfica de ventas y el porcentaje de productos de calidad.

En la empresa Pongarbel S.A., los criterios para otorgar créditos a los clientes se basan en una evaluación cuidadosa de diversos factores financieros y comerciales. Entre estos criterios se incluyen la solidez financiera del cliente, su historial crediticio, su capacidad para pagar y la relación comercial previa. También se considera la duración de la relación con el cliente y su historial de pagos anteriores.

Además, se analiza la situación económica del cliente, su industria y el mercado en general para anticipar posibles riesgos. Estos criterios aseguran que la extensión de crédito sea una decisión informada y respalde tanto los intereses de la empresa como la capacidad del cliente para cumplir con sus compromisos financieros.

Los criterios que se utilizan para otorgar créditos a los clientes de una empresa pueden variar dependiendo de la política y las necesidades específicas de la empresa. Sin embargo, los resultados de la investigación pueden revelar algunos criterios comunes que se utilizan para evaluar el riesgo crediticio de los clientes y determinar si se les otorga un crédito.

En el proceso de evaluación crediticia de un cliente, se consideran varios aspectos cruciales. Primero, se examina la capacidad de pago, evaluando factores como el historial crediticio, ingresos, flujo de efectivo y la capacidad de generar ingresos futuros. El historial crediticio es fundamental, observando la puntualidad en pagos anteriores, niveles de endeudamiento y comportamiento de pago. Además, se analiza la solvencia financiera del cliente, incluyendo su situación patrimonial, activos y pasivos. Se pueden solicitar referencias comerciales para evaluar la reputación y capacidad de pago del cliente. Finalmente, se realiza un análisis de riesgo crediticio mediante herramientas como el scoring de crédito, que asigna una puntuación basada en diversos factores y variables de riesgo. Esta evaluación integral es esencial para tomar decisiones informadas sobre la concesión de crédito y gestionar los riesgos financieros de manera efectiva. (Rodríguez & Cruz-Linares, 2021)

La adecuada provisión de cuentas por cobrar desempeña un papel fundamental en la presentación de los estados financieros de una empresa. Cuando esta provisión no se lleva a cabo de manera precisa, pueden surgir costos significativos, como la pérdida por cuentas incobrables, lo que a su vez disminuye la liquidez de la empresa y la coloca en una posición comprometida para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Por tanto, la gestión cuidadosa de la provisión de cuentas por cobrar es esencial para mantener la salud financiera y la capacidad de cumplir con compromisos financieros inmediatos.

La provisión de cuentas por cobrar es crucial para la presentación de los estados financieros de la empresa porque si no se realiza correctamente, puede resultar en costos como la incobrabilidad de la cuenta, lo que reduce la liquidez de la empresa y le impide cumplir con sus obligaciones a corto plazo (Heredia, 2022a).

En la actualidad, en Pongarbel S.A. el departamento de préstamos y cobranzas tiene facturas vencidas de clientes, pero se siguen otorgando préstamos, lo que significa que los empleados deben improvisar para abordar estas situaciones. Es necesario reevaluar la gestión de cuentas por cobrar, para lo cual se examinarán los aspectos relacionados con los procedimientos de crédito, los procedimientos de cobranza, las ratios de actividad y la morosidad.

Las políticas de crédito en la empresa PONGARBEL S.A dedicada a la venta y producción de banano son específicas para la naturaleza de este negocio, considerando los aspectos únicos de la industria agrícola y las particularidades del producto. Una pauta importante es que se realiza una evaluación exhaustiva de los clientes potenciales antes de otorgarles crédito, considerando su historial crediticio, referencias comerciales y capacidad financiera para garantizar que puedan cumplir con los pagos. Todo esto se encuentra ubicado en los estándares de procedimientos de crédito en la empresa.

Según Ramos, el procedimiento de crédito "es el conjunto de medidas que surgen de los principios que rigen los créditos de una empresa, que determinan lo que se aplicará en un caso específico para así obtener resultados favorables para la entidad". (2012), página 33.

La política de términos de pago en PONGARBEL S.A se adapta a las necesidades cambiantes de la industria del banano. Dada la naturaleza impredecible de la producción agrícola y los mercados, por ello se brindan términos de pago flexibles

que permiten a los clientes ajustar sus pagos de acuerdo con las variaciones en la disponibilidad del producto y las condiciones del mercado. Esta flexibilidad garantiza una relación comercial sólida y colaborativa.

Sin embargo, la cobranza se refiere a la obtención o recepción de dinero como resultado de la compra o pago de un bien o servicio. Según Morales y Morales (2014), una venta no se completa hasta que se realiza el pago. Si una empresa no paga sus cuentas por cobrar, corre el riesgo de quedarse sin recursos para el funcionamiento de la empresa. (Muñoz-Tuárez & Mendoza-Saltos, 2023)

Por lo tanto, muchos directores y gerentes han estado muy preocupados por que el dinero que ingresa a la organización fluya de manera constante y se utilice correctamente para lograr los objetivos establecidos y propuestos por los propietarios y accionistas. Como resultado, la empresa debe esforzarse por mantener la disponibilidad del efectivo presupuestado para que sus gastos y costos sean cubiertos a tiempo.

Por esta razón, las entidades que comercializan productos a través de préstamos deben establecer normas acordes con la situación económica de su ubicación. Las cuentas por cobrar son una herramienta muy importante para la gestión financiera de una empresa. La contribución de las cuentas por cobrar a la provisión de fondos en las condiciones más ventajosas y a la maximización de las utilidades de la empresa dependerá de una buena política de concesión de crédito y un buen sistema de cobros. (Lara & Pérez, 2021a)

MARCO METODOLÓGICO

La investigación se llevará a cabo utilizando un enfoque descriptivo y analítico. A través de la recopilación de datos cuantitativos y cualitativos, se buscará comprender en profundidad la gestión de las cuentas por cobrar de POMGARBEL S.A durante el período 2021-2022. Este enfoque permitirá examinar detalladamente los procesos y resultados financieros relacionados. La combinación de datos financieros y entrevistas semiestructuradas con el personal clave brindará una visión holística de cómo se gestionaron estas cuentas en ese período.

En el proceso de concesión de créditos a los clientes en POMGARBEL S.A, se llevará a cabo la recopilación de datos históricos relacionados con créditos previos y sus respectivos resultados. Se emplearán técnicas estadísticas para evaluar la eficacia del actual análisis de riesgo crediticio. Asimismo, para determinar el promedio de tiempo que los clientes requieren para saldar sus deudas, se recopilarán datos acerca de los plazos de pago, y se calcularán indicadores como el período promedio de cobranza. Con estos datos, se identificarán posibles fallas en el proceso, y se propondrán medidas de mejora, como la implementación de modelos de riesgo más sofisticados, la revisión y ajuste de los umbrales de aprobación, y la capacitación del personal para una evaluación más precisa y rigurosa de los riesgos crediticios.

Por último, la metodología para identificar cuentas por cobrar en riesgo de volverse incobrables, se basa en realizar un análisis exhaustivo de las cuentas por cobrar utilizando datos de envejecimiento de saldos y la aplicación de índices de liquidez y solvencia. Además, se llevará a cabo una revisión minuciosa de los históricos de incobrabilidad y pérdidas.

RESULTADOS

La entrevista realizada al personal encargado de la gestión de cuentas por cobrar en POMGARBEL S.A proporciona información valiosa sobre las prácticas y estrategias claves utilizadas por la empresa para mantener un flujo de efectivo saludable y garantizar el cobro oportuno de cuentas por cobrar. A continuación, se presentan los resultados:

POMGARBEL S.A tiene una política sólida de gestión de cuentas por cobrar que se centra en otorgar plazos de crédito razonables a sus clientes. Esto les permite mantener relaciones comerciales sólidas mientras aseguran el flujo de efectivo.

La empresa emplea una variedad de estrategias para garantizar el cobro oportuno de cuentas por cobrar. Estas incluyen recordatorios automáticos de pago, descuentos por pronto pago y acuerdos de pago personalizados. También cuentan con un equipo de cobranza dedicado para abordar situaciones más complejas.

La empresa ha incorporado tecnología y automatización en su gestión de cuentas por cobrar. Esto incluye la implementación de un sistema de gestión de cuentas por cobrar que brinda seguimiento en tiempo real y una comunicación eficiente con los clientes. Esta tecnología ha mejorado la eficiencia y la precisión en la gestión de cuentas por cobrar.

En el proceso de concesión de créditos a los clientes en POMGARBEL S.A, es esencial contar con una sólida base de datos históricos relacionados con créditos previos y sus resultados. En este contexto, se llevará a cabo un seguimiento minucioso de los plazos de pago de los clientes y se calcularán indicadores clave, como el período promedio de cobranza, para comprender mejor el comportamiento financiero de nuestros clientes y optimizar así nuestra estrategia de concesión de créditos.

Tabla 1*Promedios de cobro*

Promedio de cobro	=	Cuentas por cobrar	
		Ventas netas	
Promedio 2021			
Promedio de cobro	=	\$ 800,784.54	
		\$ 13,771.36	58.15 días
Promedio 2022			
Promedio de cobro	=	\$ 524,279.16	
		\$ 11,364.21	46.13 días

La identificación del envejecimiento de cuentas por cobrar es una práctica fundamental en la gestión financiera de una empresa. A través de esta clasificación, se obtiene una visión clara de la salud financiera de la empresa.

Tabla 2*Envejecimiento en porcentajes*

	1 a 30	30 a 60	60 a 90	MAYOR A 90
Cientes 2021	38%	9%	-9%	66%
Cientes 2022	8%	13%	2%	82%

Tabla 3*Envejecimiento en miles de dólares*

	1 a 30	30 a 60	60 a 90	Mayor A 90
Clientes 2021	\$300,322.25	\$70,841.75	\$ -70,558.00	\$527,372.97
Clientes 2022	\$39,428.47	\$68,511.97	\$ 11,395.80	\$428,954.89

El índice de cobertura de cuentas incobrables es una herramienta crucial en el análisis financiero empresarial. Su cálculo proporciona una visión sólida de la solidez financiera de la organización.

Tabla 4*Cobertura de cuentas incobrables*

Índice de cobertura de cuentas incobrables	=	Cuentas incobrables	x	100	
		Ventas netas			
Índice 2021					
Índice de cobertura de cuentas incobrables	=	\$ 21,171.91	x	100	0.43 días
		\$ 4,957,688.83			
Índice 2022					
Índice de cobertura de cuentas incobrables	=	\$ 52,427.92	x	100	1.28 días
		\$ 4,091,116.09			

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El objetivo de la investigación sobre POMGARBEL S.A. es comprender cómo la empresa ha gestionado sus cuentas por cobrar. La entrevista con el equipo encargado de esta tarea reveló estrategias y políticas clave que ayudaron a equilibrar las relaciones comerciales sólidas y la salud financiera de la empresa. Estas tácticas se enfocan en otorgar plazos de crédito razonables, utilizar prácticas de cobro eficientes y utilizar tecnologías novedosas para optimizar la gestión de cuentas por cobrar.

POMGARBEL S.A tiene una política bien establecida que se centra en otorgar plazos de crédito razonables a sus clientes. Esta estrategia es efectiva para mantener relaciones comerciales sólidas al mismo tiempo que garantiza un flujo de efectivo adecuado.

El enfoque proactivo de POMGARBEL S.A en la gestión financiera, basado en el análisis y la interpretación de datos históricos, ilustra su compromiso con la toma de decisiones fundamentadas. Al comprender a fondo los patrones de pago y los hábitos financieros de sus clientes, la empresa puede diseñar políticas de crédito más efectivas y ajustadas a las necesidades y capacidades de cada cliente, asegurando así una relación comercial beneficiosa y un flujo de efectivo saludable.

El "Índice de Cobertura de Cuentas Incobrables" es una métrica financiera importante que muestra cómo bien gestiona las cuentas por cobrar y reduce las pérdidas de cuentas por cobrar una empresa. El cálculo de este índice para 2021 y 2022 se muestra en la tabla 1.

Durante el periodo 2021 el índice es del 0,43% aproximadamente. Esto indica que el 0.43% de las ventas netas no se pueden cobrar. Aunque esta cifra es baja, indica que la empresa estaba perdiendo un pequeño porcentaje de sus ventas como resultado de cuentas incobrables. Mientras que durante el periodo 2022 el índice aumenta al 1,28%. A pesar de que el aumento puede parecer alarmante, en este caso podría interpretarse como una señal positiva. Un aumento en el índice puede indicar que la empresa está mejorando su gestión de cuentas incobrables.

La clasificación de cuentas por cobrar según su envejecimiento proporciona una herramienta valiosa para evaluar el rendimiento y la eficacia de las estrategias de cobro implementadas. Al comprender cuánto tiempo ha pasado desde la fecha de vencimiento de cada cuenta por cobrar, la empresa puede ajustar su enfoque de cobro de manera adecuada y priorizar aquellas cuentas que requieran atención inmediata. Esto garantiza un flujo de efectivo más constante y un menor riesgo de incumplimientos, lo que contribuye a una salud financiera sólida.

El "Promedio de cobro" es una medida crucial que mide la eficiencia en la conversión de cuentas por cobrar en efectivo después de una venta. Los cálculos de cobro promedio para 2021 y 2022 se muestran en esta tabla 2.

El tiempo promedio de cobro durante el periodo 2021 es de 58.15 días. Esto indica que, en promedio, la empresa toma alrededor de 58.15 días para cobrar sus cuentas por cobrar después de vender sus bienes o servicios. Por otro lado, en el año 2022 dicho promedio de cobro es de aproximadamente 46.13 días. Esta disminución es favorable porque indica que la empresa ha mejorado su gestión de cuentas por cobrar. Se puede aumentar el flujo de efectivo y reducir el riesgo de cuentas incobrables al cobrar más rápido.

La práctica de identificar el envejecimiento de cuentas por cobrar también permite anticipar posibles desafíos financieros y tomar medidas preventivas para mitigarlos. Además, facilita la toma de decisiones estratégicas informadas para optimizar las políticas de crédito y los procesos de cobro.

La mayoría de las cuentas por cobrar durante el 2021 (66%) están en el intervalo "MAYOR A 90" días. Esto demuestra que una gran cantidad de cuentas por cobrar han estado atrasadas por más de 90 días. Las cuentas pendientes por un período prolongado aumentan el riesgo de incobrabilidad, por lo que esto podría ser una señal de advertencia. En comparación con el año 2022 este intervalo aumenta aún más a un 82%. Este aumento podría indicar que la empresa tiene problemas con la gestión de cuentas por cobrar, este hecho puede tener un impacto negativo en el flujo de efectivo y la estabilidad financiera.

CONCLUSIONES

La evaluación exhaustiva del proceso de concesión de préstamos ha permitido identificar áreas de mejora en el análisis de riesgo de préstamos. Se han observado posibles errores en la evaluación de la capacidad de pago de los clientes y sus antecedentes crediticios. De la misma manera no cuentan con la incorporación de herramientas tecnológicas sofisticadas que permitan un análisis más preciso de los datos financieros de los clientes, así como la actualización constante de los criterios de evaluación.

El análisis del tiempo promedio que tardan los clientes en pagar sus deudas ha revelado áreas en las que se pueden implementar mejoras significativas para acelerar el proceso de cobro y, por lo tanto, aumentar la liquidez de la empresa. Se ha descubierto que ciertos plazos de pago son más largos de lo esperado, lo que tiene un impacto directo en la disponibilidad de efectivo. Debido a que no se ha optimizado las políticas de crédito para establecer plazos de pago más apropiados, la promoción de incentivos para los pagos tempranos y la implementación de recordatorios automáticos para los pagos pendientes.

La gestión financiera de POMGARBEL S.A. se ha centrado en el análisis de cuentas por cobrar que corren el riesgo de convertirse en incobrables. Se han encontrado cuentas con indicios de morosidad o insolvencia, lo que podría tener un impacto negativo en la liquidez de la empresa como la falta de solvencia para cubrir sus pagos a tiempo con los proveedores de la misma.

RECOMENDACIONES

La evaluación exhaustiva del proceso de concesión de préstamos ha permitido identificar áreas de mejora en el análisis de riesgo de préstamos. Se han observado posibles errores en la evaluación de la capacidad de pago de los clientes y sus antecedentes crediticios. De la misma manera no cuentan con la incorporación de herramientas tecnológicas sofisticadas que permitan un análisis más preciso de los datos financieros de los clientes, así como la actualización constante de los criterios de evaluación.

El análisis del tiempo promedio que tardan los clientes en pagar sus deudas ha revelado áreas en las que se pueden implementar mejoras significativas para acelerar el proceso de cobro y, por lo tanto, aumentar la liquidez de la empresa. Se ha descubierto que ciertos plazos de pago son más largos de lo esperado, lo que tiene un impacto directo en la disponibilidad de efectivo. Debido a que no se ha optimizado las políticas de crédito para establecer plazos de pago más apropiados, la promoción de incentivos para los pagos tempranos y la implementación de recordatorios automáticos para los pagos pendientes.

La gestión financiera de POMGARBEL S.A. se ha centrado en el análisis de cuentas por cobrar que corren el riesgo de convertirse en incobrables. Se han encontrado cuentas con indicios de morosidad o insolvencia, lo que podría tener un impacto negativo en la liquidez de la empresa como la falta de solvencia para cubrir sus pagos a tiempo con los proveedores de la misma.

Referencias

- Espinoza, R., Alarcón, J. L. A., & Rojas, C. E. R. (2019). *Evaluación del control interno utilizando la metodología coso 2013 en el área de cuentas por cobrar en la empresa A.E. periodo 2018*.
- Flores, Y., Pendones, J., Espino, G., & Acosta, L. (2022). Modelo de un sistema de control de inventarios y cuentas por cobrar para MIPYMES en Excel. Caso de MIPYME comercial. *Religación. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 7(34), e210964. <https://doi.org/10.46652/RGN.V7I34.964>
- FLOREZ, E. T. T., & ASCANIO, R. A. V. (2022). Herramientas tecnológicas para la efectividad en la comunicación con el ciudadano, simplificando los trámites y servicios de las instituciones de gestión pública. *INVESTICGA: Revista de Investigación En Gestión Administrativa y Ciencias de La Información*, 5, 71–84. <https://doi.org/10.23850/25907662.3988>
- González, A. G. (2020). *Tratamiento contable del efecto impositivo derivado de la reserva de capitalización en las cuentas anuales individuales de las sociedades que tributan en el régimen de consolidación fiscal (Análisis de la consulta 3 del BOICAC 117, de marzo de 2019)*.
- Guerrero-Guevara, J. L., & Peñaloza-López, V. L. (2022). Estudio y análisis del riesgo de liquidez en las cooperativas de ahorro y crédito de los segmentos 1, 2 y 3 de Ecuador. *UDA AKADEM*, 9, 210–237. <https://doi.org/10.33324/UDAAKADEM.V11I9.483>
- Heredia, A. D. H. (2022a). Incidencia del control interno en la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Jaén Gas SAC- 2021. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 818–829. <https://doi.org/10.51798/SIJIS.V3I1.264>

- Heredia, A. D. H. (2022b). Incidencia del control interno en la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Jaén Gas SAC- 2021. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 818–829. <https://doi.org/10.51798/SIJIS.V3I1.264>
- Lara, G., & Pérez, L. (2021a). Procedimientos de control interno para el ciclo de ventas, cuentas por cobrar y cobros. *Maya - Revista de Administración y Turismo*, 2(2), 40–47. <https://doi.org/10.33996/MAYA.V2I2.5>
- Lara, G., & Pérez, L. (2021b). Procedimientos de control interno para el ciclo de ventas, cuentas por cobrar y cobros. *Maya - Revista de Administración y Turismo*, 2(2), 40–47. <https://doi.org/10.33996/MAYA.V2I2.5>
- Lara, G., & Pérez, L. (2021c). Procedimientos de control interno para el ciclo de ventas, cuentas por cobrar y cobros. *Maya - Revista de Administración y Turismo*, 2(2), 40–47. <https://doi.org/10.33996/MAYA.V2I2.5>
- Martinez, G., & Ernesto, R. (2019a). *Evaluación del control interno de las cuentas por cobrar a clientes del comisariato del hospital Aleman Nicaraguense en abse al marco integrado coso 2013 para el periodo 2018.*
- Martinez, G., & Ernesto, R. (2019b). *Evaluación del control interno de las cuentas por cobrar a clientes del comisariato del hospital Aleman Nicaraguense en abse al marco integrado coso 2013 para el periodo 2018.*
- Meza, V., & Javier, B. (2019). *CONTROL INTERNO AL COMPONENTE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LOS PROCESOS DE CRÉDITOS Y COBRANZAS DE LA EMPRESA PROEME S.A. DE LA CIUDAD DE MANTA.*
- Montaño, M. F. R., Paco, J. A., & Robles, M. F. R. (2021). Análisis de la administración de las políticas de crédito y Cobranzas en las mipymes familiares /

Analysis of the administration of credit and co-brances policies in family mipymes.

Brazilian Journal of Business, 3(5), 3697–3708.

<https://doi.org/10.34140/BJBV3N5-014>

Muñoz-Tuárez, G., & Mendoza-Saltos, M. (2023). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Fundación Centro de Apoyo y Solidaridad

“Alianza”, cantón Portoviejo, año 2020. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(2), 172–

181. <https://doi.org/10.33386/593DP.2023.2.1681>

Pisco, E. G., & Bolaños, S. W. S. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015.

Revista de Investigación Valor Contable, 3(1), 57–72.

<https://doi.org/10.17162/RIVC.V3I1.1232>

Rodríguez, C. E. L., & Cruz-Linares, J. K. (2021). Propuesta para la disminución del riesgo en el otorgamiento de crédito. Un estudio de caso en el sector salud

colombiano. *Cooperativismo & Desarrollo*, 29(121), 1–31.

<https://doi.org/10.16925/2382-4220.2021.03.03>

Vásquez Villanueva, C. A., Terry Ponte, O. F., Huaman Tito, M. J., & Cerna Carrazco,

C. S. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar : análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Visión de*

Futuro, 25, No 2 (Julio-Dic), 195–214.

<https://doi.org/10.36995/J.VISIONDEFUTURO.2021.25.02R.006.ES>

ANEXOS

Anexo 1. Carta de autorización de la empresa



Pongarbel S.A.

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Babahoyo, 5 de septiembre de 2023

Yo, JORGE CECILIO MARÚN RAMÍREZ, con cédula de identidad 120294637-0, en calidad de GERENTE GENERAL de la empresa PONGARBEL S.A, con RUC 0992529547001, por medio de la presente autorizo al Srta. TERRANOVA ALARCON ARMINI ANTHONY, con número de cédula 125101532-5, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Carrera de Contabilidad y Auditoría (Rediseñada) a realizar su respectivo Estudio de Caso, bajo el tema: **GESTION DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA PONGARBEL S.A. UBICADA EN LA CIUDAD DE BABAHOYO, Año 2022**, el cual es un requisito previo a la obtención del título de **Licenciado(a) en Contabilidad y Auditoría**.

La empresa se compromete a entregar cualquier información solicitada por el estudiante con la condición de tener información entregada bajo confidencialidad.


Se expide la presente solicitud del interesado, para los fines que crea conveniente.

Atentamente,

JORGE MARÚN RAMÍREZ
GERENTE GENERAL
PONGARBEL S.A



Anexo 2. Certificado de Plagio



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

PARA URKUND

4%
Similitudes

< 1%
Texto entre comillas

0%
similitudes entre comillas


< 1%
Idioma no reconocido

Nombre del documento: PARA URKUND.docx
ID del documento: 735c22468880cbeb5fbda5ecc023d614d4f055d0
Tamaño del documento original: 30.56 kB





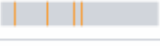


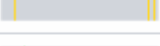


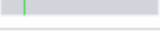


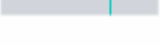

Depositante: JOSE STALIN LAJE
Fecha de depósito: 20/9/2023
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 20/9/2023

Número de palabras: 6556
Número de caracteres: 42.082


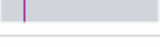


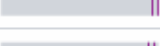





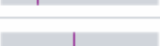


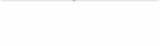

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 www.scielo.org.ar Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo ... http://www.scielo.org.ar/articulo.php?script=vtc_articulo&id=51668-87082021000200006	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (30 palabras)
2	 CARTERA VENCIDA DE CLIENTES EN LA EMPRESA CONSTRUCTORA CONSV... #02b0c El documento proviene de mi grupo	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (40 palabras)
3	 LÓPEZ JIMÉNEZ KODY PATRICIO.pdf LÓPEZ JIMÉNEZ KODY PATRICIO #0624e El documento proviene de mi grupo	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (31 palabras)
4	 CUENTASPORCOBRAR MACKLIFF.docx CUENTASPORCOBRAR MACKLIFF #4f601 El documento proviene de mi grupo	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (22 palabras)
5	 repositorio.usarpedro.edu.pe Influencia de la falta de políticas de crédito y cobr... http://repositorio.usarpedro.edu.pe/handle/USANPEDRO/12617 3 fuentes similares	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (27 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 ESTUDIO DE CASO ANGEL NAIGUA.docx ANGEL NAIGUA ESTUDIO DE CA... #906170 El documento proviene de mi grupo	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)
2	 Documento de otro usuario #d93e4 El documento proviene de otro grupo	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)
3	 accionistasinversores.bbva.com https://accionistasinversores.bbva.com/web-content/uploads/2020/03/BBVA_CuentasAnualesInform...	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)
4	 PAZMIÑO MARTINEZ PABLO-ESTUDIO DE CASO-1.docx PAZMIÑO MARTI... #8d776 El documento proviene de mi grupo	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (12 palabras)
5	 Solange Mosquera trabajo corregido.docx Solange Mosquera trabajo co... #d47b0 El documento proviene de mi grupo	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (12 palabras)

Anexo 3. Ruc de la empresa



Certificado
Registro Único de Contribuyentes

Razón Social
PONGARBEL S.A.

Número RUC
0992529547001

Representante legal
• MARUN RAMIREZ JORGE CECILIO

Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN GENERAL	
Fecha de registro 04/10/2007	Fecha de actualización 27/08/2021	Inicio de actividades 30/08/2007
Fecha de constitución 27/06/2007	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra
Jurisdicción ZONA 5 / LOS RIOS / BABAHOYO		Obligado a llevar contabilidad SI
Tipo SOCIEDADES	Agente de retención SI	Contribuyente especial SI

Domicilio tributario

Ubicación geográfica

Provincia: LOS RIOS **Cantón:** BABAHOYO **Parroquia:** FEBRES CORDERO (LAS JUNTAS) (CAB. EN MATA DE CACAO)

Dirección

Número: S/N **Kilómetro:** 9 **Edificio:** HACIENDA SAN JOSE **Referencia:** A QUINIENTOS METROS DEL DESTACAMENTO POLICIAL

Medios de contacto

Teléfono trabajo: 046015691 **Email:** jmarunra@pongarbel.com

Actividades económicas

- A01500001 - EXPLOTACIÓN MIXTA DE CULTIVOS Y ANIMALES SIN ESPECIALIZACIÓN EN NINGUNA DE LAS ACTIVIDADES. EL TAMAÑO DEL CONJUNTO DE LA EXPLOTACIÓN AGRÍCOLA NO ES UN FACTOR DETERMINANTE. SI EL CULTIVO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS O LA CRÍA DE ANIMALES REPRESENTAN EN UNA UNIDAD DETERMINADA UNA PROPORCIÓN IGUAL O SUPERIOR AL 66% DE LOS MÁRGENES BRUTOS CORRIENTES, LA ACTIVIDAD MIXTA NO DEBE CLASIFICARSE EN ESTA CLASE, SINO ENTRE LOS CULTIVOS O LAS ACTIVIDADES DE CRÍA DE ANIMALES.
- G46301101 - VENTA AL POR MAYOR DE BANANO Y PLÁTANO.
- A016309 - OTRAS ACTIVIDADES DE POSCOSECHA: DESMOTADO DE ALGODÓN, PREPARACIÓN DE HOJAS DE TABACO, PREPARACIÓN DE CACAO Y CAFÉ EN GRANO, SECADO AL SOL DE FRUTAS Y HORTALIZAS.
- G46309203 - VENTA AL POR MAYOR DE CHOCOLATE.
- F41001001 - CONSTRUCCIÓN DE TODO TIPO DE EDIFICIOS RESIDENCIALES: EDIFICIOS DE ALTURAS ELEVADAS, VIVIENDAS PARA ANCIANATOS, CASAS PARA BENEFICENCIA, ORFANATOS, CÁRCELES, CUARTELES, CONVENTOS, CASAS RELIGIOSAS. INCLUYE REMODELACIÓN, RENOVACIÓN O REHABILITACIÓN DE ESTRUCTURAS EXISTENTES.
- N79900401 - PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ASISTENCIA A LOS TURISTAS: SUMINISTRO A LOS CLIENTES DE INFORMACIÓN SOBRE LOS VIAJES, ACTIVIDADES DE GUÍAS DE TURISMO.
- F41001002 - CONSTRUCCIÓN DE TODO TIPO DE EDIFICIOS RESIDENCIALES: CASAS FAMILIARES INDIVIDUALES, EDIFICIOS MULTIFAMILIARES

Razón Social
PONGARBEL S.A.

Número RUC
0992529547001

• G46301402 - VENTA AL POR MAYOR DE CACAO.

Establecimientos

Abiertos
2

Cerrados
1

Obligaciones tributarias

- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- 2011 DECLARACION DE IVA
- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- 4150 CONTRIBUCION UNICA Y TEMPORAL PARA SOCIEDADES CON INGRESOS MAYORES O IGUALES A USD 1 MILLON
- ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI
- ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES - ANUAL
- ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- ANEXO ACTIVOS Y PASIVOS

i 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: CATRCR0021003506307
Fecha y hora de emisión: 03 de diciembre de 2021 14:14
Discode IP: 10.12.121

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-06ERCC15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 652 del 18 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.

Dajana Morán L.

Pongarbel S.A.

POMGARBEL S.A

Estado de Situacion Financiera

	Dec 31, 22	Dec 31, 21	Chan ge	% Chan ge
ASSETS				
Current Assets				
Checking/Savings				
1101 · EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECT				
11101 · CAJA				
111103 · Caja General (Caja General)	0.00	288.00	- 288.0	100.0
111104 · Caja Chica (Luis Ramirez) (Caja Chica (Luis Ramirez))	500.00	500.00	0	0.0%
111106 · Caja en Transito (Caja en Transito)	0.00	400.00	400.0	100.0
111109 · Caja Chica (Modesto Vera) (Caja Chica (Modesto Vera))	0.00	9.62	0	0.0%
111111 · VALORES POR JUSTIFICAR (VALORES POR JUSTIFICAR)	0.00	20.29	-9.62	100.0
111115 · Caja Chica (Chocolate) (Caja Chica (Chocolate))	500.00	100.00	400.0	400.0
111117 · Caja Chica Monica Cassinelli (Caja Chica Monica Cassinelli)	0.00	150.00	0	0.0%
111118 · Caja Chica Martha Moncada (Caja Chica Martha Moncada)	270.00	150.00	120.0	80.0%
111119 · Caja Chica Ma. Jose Marun (Caja Chica Ma. Jose Marun)	80.00	76.00	0	5.26
111120 · CAJA CHICA BANANO 2 (CAJA CHICA BANANO 2)	350.00	0.00	4.00	100.0
Total 11101 · CAJA	1,700.00	1,117.91	582.09	52.07
11102 · BANCOS				
111201 · Pichincha Cta Cte # 33726912-04 (Pichincha Cta Cte # 33726912-04)	61,694.93	17,221.82	44,473.11	258.24
111202 · Produbanco Cta Cte# 02006080835 (Produbanco Cta Cte# 02006080835)	827.78	827.78	0.00	0.0%
111203 · Bolivariano Cta Cte# 2055005759 (Bolivariano Cta Cte# 2055005759)	100.19	4.05	99.58	2.64
111204 · Pichincha Aho.# 4777946700 (Pichincha Aho.# 4777946700)	8,122.78	8,113.22	9.11	0.12
111207 · Pacifico Cta Cte# 7627769 (Pacifico Cta Cte# 7627769)	100.73	4.47	100.7	100.0
111208 · Pichincha# 2100166163 Roles-Hda (Pichincha# 2100166163 Roles-Hda)	6,369.11	0.00	6,369.11	100.0
111209 · Pichincha# 21100207785 Chocolat (Pichincha# 21100207785 Chocolate San Jose)	91,409.22	3,767.29	87,641.93	2,326.39%
Total 11102 · BANCOS	369,352.34	30,535.05	338,817.29	1,109.6%
Total 1101 · EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECT	371,052.34	31,652.96	339,399.38	1,072.25%
Total Checking/Savings	371,052.34	31,652.96	339,399.38	1,072.25%
Accounts Receivable				
11205 · CUENTAS Y DOC.POR COBRAR				
112501 · CLIENTES (CLIENTES)	524,279.16	800,733.94	276,454.78	34.53
Total 11205 · CUENTAS Y DOC.POR COBRAR	524,279.16	800,733.94	276,454.78	34.53

	524,27	800,73	-	-
Total Accounts Receivable	9.16	3.94	276,4	34.53 %
Other Current Assets				
1102 · ACTIVOS FINANCIEROS				
11103 · CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS				
111301 · ANTICIPO EMPLEADOS (QUINCENAS) (ANTICIPO EMPLEADOS (QUINCENAS))	1,200.00	760.00	440.0	57.9 %
111302 · PRESTAMOS EMPLEADOS (PRESTAMOS EMPLEADOS)	43,451.61	50,090.71	6,639.10	13.25 %
111305 · OTROS X COBRAR VARIOS EMPLEADOS (OTROS X COBRAR VARIOS EMPLEADOS)	5,365.31	4,939.75	425.5	8.62 %
Total 11103 · CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	50,016.92	55,790.46	5,773.54	10.35 %
11104 · INVERSIONES EN ACCIONES (INVERSIONES EN ACCIONES)				
111402 · INVERSIONES (INVERSIONES)	0.00	50,000.00	50,000.00	100.0 %
Total 11104 · INVERSIONES EN ACCIONES (INVERSIONES EN ACCIONES)	0.00	50,000.00	50,000.00	100.0 %
11208 · OTRAS CUENTAS POR COBRAR (OTRAS CUENTAS POR COBRAR)				
112807 · OTRAS CUENTAS POR COBRAR (OTRAS CUENTAS POR COBRAR)	41,531.72	36,230.60	5,301.12	14.63 %
112810 · RELACIONADAS POR COBRAR CP (CIA RELACIONAS)	65,330.20	69,698.01	4,367.81	6.27 %
Total 11208 · OTRAS CUENTAS POR COBRAR (OTRAS CUENTAS POR COBRAR)	106,861.92	105,928.61	933.3	0.88 %
Total 1102 · ACTIVOS FINANCIEROS	156,878.84	211,719.07	54,840.23	25.9 %
1103 · INVENTARIOS (INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN EL PROCESO DE PRODUCCION)				
11301 · FERTILIZANTES (MATERIALES Y SUMINISTROS)				
113101 · SOLIDOS	97,963.01	146,342.10	48,379.09	33.06 %
113102 · LIQUIDOS	99,072.39	3,519.07	95,553.32	2,715.3 %
Total 11301 · FERTILIZANTES (MATERIALES Y SUMINISTROS)	197,035.40	149,861.17	47,174.23	31.48 %
11302 · PESTICIDAS (OTROS INVENTARIOS)				
113201 · FUNGICIDAS	1,963.38	13,774.98	11,811.60	85.75 %
113202 · HERBICIDAS	15,974.02	3,690.16	12,283.86	332.8 %
113203 · INSECTICIDAS	3,803.06	99.14	3,703.92	3,736.05 %
113204 · PLAGUICIDAS	0.00	590.00	590.0	100.0 %
Total 11302 · PESTICIDAS (OTROS INVENTARIOS)	21,740.46	18,154.28	3,586.18	19.75 %
11303 · HORMOMAS & COADYUVANTES				
113301 · HORMONAS	340.00	0.00	340.0	100.0 %
113302 · COADYUVANTES	4,770.45	831.22	3,939.23	473.9 %
Total 11303 · HORMOMAS & COADYUVANTES	5,110.45	831.22	4,279.23	514.8 %
11304 · LOTERO AEREO	5,789.81	12,256.60	6,466.79	52.76 %

			-	-
11305 - RIEGO & DRENAJE	84.76	7,591.72	7,506.96	98.88%
11306 - COMBUSTIBLE & LUBRICANTES				
113601 - DIESEL	3,723.97	189.98	3,533.99	1,860.19%
113602 - GASOLINA	547.96	2,152.69	1,604.73	74.55%
113603 - LUBRICANTES	2,278.53	4,773.72	2,495.19	52.27%
Total 11306 - COMBUSTIBLE & LUBRICANTES	6,550.46	7,116.39	565.93	7.95%
11307 - FILTROS				
113701 - F. ACEITE	1,864.56	2,185.38	320.82	14.68%
113702 - F. AGUA	169.46	279.46	110.00	39.36%
113703 - F. AIRE	3,727.74	3,544.73	183.01	5.16%
113704 - F. COMBUSTIBLE	3,245.54	3,107.24	138.30	4.45%
113705 - F. HIDRAULICO	1,786.10	2,211.56	425.46	19.24%
Total 11307 - FILTROS	10,793.40	11,328.37	534.97	4.72%
11308 - COSECHA & EMPAQUE				
113801 - COSECHA	637.34	4,667.51	4,030.17	86.35%
113802 - EMPAQUE	3,240.66	4,460.12	1,219.46	27.34%
11308 - COSECHA & EMPAQUE - Other	206.08	206.08	0.00	0.00%
Total 11308 - COSECHA & EMPAQUE	4,084.08	9,333.71	5,249.63	56.24%
11309 - OTROS INVENTARIOS				
113901 - EQUIPOS DE PROTECCION & UNIFORM	431.18	2,268.12	1,836.94	80.99%
113902 - TALLER	279.38	15,263.06	14,983.68	98.17%
113903 - OTROS MATERIALES	2,490.86	3,885.86	1,395.00	35.9%
Total 11309 - OTROS INVENTARIOS	3,201.42	21,417.04	18,215.62	85.05%
11310 - INVENTARIO EN PROCESO (INVENTARIO EN PROCESO)	210.00	65,144.44	144.80	222.3%
11311 - PRODUCTO TERMINADO CHOCOLATE (PRODUCTO TERMINADO CHOCOLATE)	3.42	.44	58.98	7%
11312 - INVENTARIOS AGRICOLA EN PROCESO	69,553.15	13,669.00	55,884.15	408.84%
1131201 - BANANO (BANANO)	522.06	394.43	127.60	32.36%
1131202 - CACAO	6.53	2.07	34.46	%
1131203 - PALMA AFRICANA	368.65	220.88	147.70	66.9%
Total 11312 - INVENTARIOS AGRICOLA EN PROCESO	6.77	7.12	69.65	%
11313 - INVENTARIO AGRICOLA TERMINADO (PRODUCTO TERMINADO)	106.82	10,530.00	96.29	914.4%
Total 11313 - INVENTARIO AGRICOLA TERMINADO (PRODUCTO TERMINADO)	5.02	.00	5.02	8%
Total 11312 - INVENTARIOS AGRICOLA EN PROCESO	997.54	625.84	371.60	59.39%
Total 11313 - INVENTARIO AGRICOLA TERMINADO (PRODUCTO TERMINADO)	8.32	9.19	99.13	%

	600,36	493,64	106,7	21.62
1131301 - CACAO	2.89	3.76	19.13	%
Total 11313 - INVENTARIO AGRICOLA TERMINADO (PRODUCTO TERMINADO)	600,36	493,64	106,7	21.62
	2.89	3.76	19.13	%
Total 1103 - INVENTARIOS (INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN EL PROCESO DE PRODUCCION)	2,131,	1,436,	695,6	48.44
	858.02	196.89	61.13	%
1104 - SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIP				
11404 - ANTICIPO A PROVEEDORES				
			-	-
	480,05	889,58	409,5	46.04
114401 - Anticipos proveedores (Anticipos proveedores)	3.09	2.49	29.40	%
			-	-
Total 11404 - ANTICIPO A PROVEEDORES	480,05	889,58	409,5	46.04
	3.09	2.49	29.40	%
			-	-
Total 1104 - SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIP	480,05	889,58	409,5	46.04
	3.09	2.49	29.40	%
1105 - ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTE (ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES)				
			-	-
115101 - CRÉDITO TRIB A FAVOR EMP. (IVA) (CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA))	122,72	149,83	27,11	18.1
	2.75	5.98	3.23	%
115102 - RETE.FTE. DE CLIENTES (RETE.FTE. DE CLIENTES)	108,88	91,239	17,64	19.34
	8.23	.90	8.33	%
			-	-
Total 1105 - ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTE (ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES)	231,61	241,07	9,464.	3.93
	0.98	5.88	90	%
Total Other Current Assets	3,000,	2,778,	221,8	7.98
	400.93	574.33	26.60	%
Total Current Assets	3,895,	3,610,	284,7	7.89
	732.43	961.23	71.20	%
Fixed Assets				
1201 - ACTIVOS FIJOS (ACTIVOS FIJOS)				
12101 - ACTIVOS NO DEPRECIABLES (ACTIVOS NO DEPRECIABLES)				
121101 - TERRENOS (TERRENOS)	1,611,	1,221,	389,9	31.92
	757.42	757.56	99.86	%
121107 - REVALORIZACION DE TERRENOS	2,000,	2,000,	0.00	0.0%
	000.00	000.00	0.00	0.0%
Total 12101 - ACTIVOS NO DEPRECIABLES (ACTIVOS NO DEPRECIABLES)	3,611,	3,221,	389,9	12.11
	757.42	757.56	99.86	%
12102 - ACTIVOS DEPRECIABLES (ACTIVOS DEPRECIABLES)				
121202 - EDIFICIOS (EDIFICIOS)	1,638,	1,629,	8,533.	0.52
	063.50	529.75	75	%
121203 - INSTALACIONES (INSTALACIONES)	257,56	186,77	70,79	37.91
	9.58	0.58	9.00	%
121204 - EQUIPO DE COMUNICACION (EQUIPO DE COMUNICACION)	15,355	15,355	0.00	0.0%
	.34	.34	0.00	0.0%
121205 - EQUIPO DE COMPUTACIÓN (EQUIPO DE COMPUTACIÓN)	18,909	18,909	0.00	0.0%
	.51	.51	0.00	0.0%
121206 - MUEBLES Y ENSERES (MUEBLES Y ENSERES)	9,283.	9,283.	0.00	0.0%
	74	74	0.00	0.0%
121207 - MAQUINARIAS Y EQUIPOS (MAQUINARIAS Y EQUIPOS)	1,593,	1,575,	17,40	1.1%
	305.81	905.81	0.00	0.0%
121208 - VEHICULOS (VEHICULOS)	684,96	680,76	4,200.	0.62
	2.27	2.27	00	%
	3,714.	3,714.		
121209 - HERRAMIENTAS (HERRAMIENTAS)	66	66	0.00	0.0%
121210 - ACTIVOS BIOLÓGICOS 2 (PLANTACION PALMA AFRICANA)	523,79	523,79	0.00	0.0%
	2.00	2.00	0.00	0.0%
121211 - ACTIVOS BIOLÓGICOS 3 (PLANTACION BANANO)	3,444,	3,444,	0.00	0.0%
	000.00	000.00	0.00	0.0%
121212 - ACTIVOS BIOLÓGICOS 4 (PLANTACION CACAO)	2,730,	2,064,	666,6	32.3
	678.60	000.00	78.60	%
121213 - INSTALACIONES 1 (INFRAESTRUCTURA BANANO)	1,578,	1,578,	0.00	0.0%
	500.00	500.00	0.00	0.0%
121214 - INSTALACIONES 2 (INFRAESTRUCTURA CACAO)	1,075,	1,075,	0.00	0.0%
	000.00	000.00	0.00	0.0%
121215 - INSTALACIONES 3 (INFRAESTRUCTURA PALMA)	269,44	269,44	0.00	0.0%
	2.79	2.79	0.00	0.0%

	13,842	13,074		
	,577.8	,966.4	767,6	5.87
Total 12102 · ACTIVOS DEPRECIABLES (ACTIVOS DEPRECIABLES)	0	5	11.35	%
12103 · DEPRECIACION ACUMULADA (DEPRECIACION ACUMULADA)				
121301 · (-) DEPREC. ACUM. ACT. BIOLOGIC ((-) DEPREC. ACUM. ACTIVO BIOLOGICO)	1,309,799.55	1,043,085.70	266,713.85	25.57%
121302 · (-) DEPREC. ACUM. EDIFICIOS ((-) DEPREC. ACUM. EDIFICIOS)	1,524,356.80	1,445,096.92	79,259.88	5.49%
121303 · (-) DEPREC. ACUM. INSTALACIONES ((-) DEPREC. ACUM. INSTALACIONES)	426,426.35	122,846.05	303,580.30	247.07%
121304 · (-) DEPREC. ACUM. EQ.COMUNICAC ((-) DEPREC. ACUM. EQ.COMUNICAC)	11,454,113	5,128,039	6,325,074	123.35%
121305 · (-) DEPREC. ACUM. EQ.COMPUTACIO ((-) DEPREC. ACUM. EQ.COMPUTACIO)	18,909,36	18,909,36	0.00	0.00%
121306 · (-) DEPREC. ACUM. MUEBLES Y ENS ((-) DEPREC. ACUM. MUEBLES Y ENS)	9,283,74	9,283,74	0.00	0.00%
121307 · (-) DEPREC. ACUM. MAQ. Y EQUIPO ((-) DEPREC. ACUM. MAQ. Y EQUIPO)	1,389,509.19	1,359,671.83	29,837.36	2.19%
121308 · (-) DEPREC. ACUM. VEHICULOS ((-) DEPREC. ACUM. VEHICULOS)	640,915.88	615,371.06	25,544.82	4.15%
121309 · (-) DEPREC. ACUM. HERRAMIENTAS ((-) DEPREC. ACUM. HERRAMIENTAS)	3,714,48	3,714,48	0.00	0.00%
Total 12103 · DEPRECIACION ACUMULADA (DEPRECIACION ACUMULADA)	5,334,299.18	4,623,107.41	711,191.77	15.38%
Total 1201 · ACTIVOS FIJOS (ACTIVOS FIJOS)	12,120,036.04	11,673,616.60	446,419.44	3.82%
Total Fixed Assets	12,120,036.04	11,673,616.60	446,419.44	3.82%
Other Assets				
1205 · IMPUESTOS DIFERIDOS				
12501 · ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS (ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS)	159,998.07	116,287.10	43,710.97	37.59%
Total 1205 · IMPUESTOS DIFERIDOS	159,998.07	116,287.10	43,710.97	37.59%
1207 · OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES (OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES)				
12707 · MATERIAL POR AMORTIZAR (MATERIAL POR AMORTIZAR (PAMBILES))	3,144,04	8,956,72	5,812,68	64.9%
12708 · Otros activos no corrientes (Otros activos no corrientes)	235,326.19	0.00	235,326.19	100.0%
12709 · SERVICIOS POR AMORTIZAR (TRINCH (SERVICIOS POR AMORTIZAR (TRINCH))	111,918.59	18,338,41	93,580.18	510.3%
12710 · Riego aspersores (Riego aspersores por amortizar)	46,551,10	61,929,10	15,378.00	24.83%
12711 · Varios por amortizar (Varios por amortizar)	0.00	2,860,60	2,860,60	100.0%
Total 1207 · OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES (OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES)	396,939.92	92,084,83	304,855.09	331.06%
1208 · INVERSIONES				
12801 · INVERSIONES CONSVIVISA	436,726.41	436,726.41	0.00	0.00%
Total 1208 · INVERSIONES	436,726.41	436,726.41	0.00	0.00%
1209 · CUENTAS POR COBRAR LP				
120901 · RELACIONAS POR COBRAR LP	587,971.84	627,282.10	39,310.26	6.27%

	587,97	627,28	39,31	6.27
	1.84	2.10	0.26	%
Total 1209 - CUENTAS POR COBRAR LP	1,581,	1,272,	309,2	24.31
Total Other Assets	636.24	380.44	55.80	%
	17,597	16,556	1,040,	
	,404.7	,958.2	446.4	6.28
TOTAL ASSETS	1	7	4	%
LIABILITIES & EQUITY				
Liabilities				
Current Liabilities				
Accounts Payable				
21101 - CUENTAS Y POR PAGAR PROVEEDORES (CUENTAS Y POR PAGAR PROVEEDORES)				
	792,38	602,11	190,2	31.6
	8.14	1.36	76.78	%
211101 - LOCALES (LOCALES)				
Total 21101 - CUENTAS Y POR PAGAR PROVEEDORES (CUENTAS Y POR PAGAR PROVEEDORES)	792,38	602,11	190,2	31.6
	8.14	1.36	76.78	%
Total Accounts Payable	792,38	602,11	190,2	31.6
	8.14	1.36	76.78	%
Other Current Liabilities				
2103 - SOBREGIRO BANCARIO				
		14,847	14,84	100.0
2103109 - CTA.2100166163 (CTA.2100166163)	0.00	.58	7.58	%
213102 - GUAYAQUIL CTA.CTE.22637762 (GUAYAQUIL CTA.CTE.22637762)	20.80	1.93	18.87	2%
		1,364.	1,364.	100.0
213103 - Pacifico cta.7627769 (Pacifico cta.7627769)	0.00	57	57	%
		16,214	16,19	99.87
Total 2103 - SOBREGIRO BANCARIO	20.80	.08	3.28	%
2104 - OBLIGACIONES FINANCIERAS C/P (OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS)				
21401 - LOCALES (LOCALES)				
214101 - BANCO PICHINCHA C/Plazo (BANCO PICHINCHA C/Plazo)	326,93	35,102	291,8	831.3
	3.91	.03	31.88	8%
214102 - BANCO BOLIVARIANO C/Plazo (BANCO BOLIVARIANO C/Plazo)	67,186		67,18	100.0
	.35	0.00	6.35	%
214103 - BANCO GUAYAQUIL C/Plazo (BANCO GUAYAQUIL C/Plazo)	4,710.	4,308.	402.0	9.33
	42	41	1	%
214105 - CORP. FINANC. NACIONAL C/Plazo (CORP. FINANC. NACIONAL C/Plazo)		437,11	437,1	100.0
	0.00	4.57	14.57	%
	398,83	476,52	77,69	16.3
Total 21401 - LOCALES (LOCALES)	0.68	5.01	4.33	%
Total 2104 - OBLIGACIONES FINANCIERAS C/P (OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS)	398,83	476,52	77,69	16.3
	0.68	5.01	4.33	%
2106 - PASIVO NO CORRIENTE. (PASIVO NO CORRIENTE)				
21601 - OBLIGACIONES FINANCIERA L/Plazo (OBLIGACIONES FINANCIERA L/Plazo)				
216101 - LOCALES (LOCALES)				
			1,056,	
2161101 - BANCO PICHINCHA L/Plazo (BANCO PICHINCHA L/Plazo)	2,421,	1,364,	117.9	77.38
	015.93	897.97	6	%
2161102 - BANCO BOLIVARIANO L/Plazo (BANCO BOLIVARIANO L/Plazo)	216,94		216.9	100.0
	2.91	0.00	42.91	%
2161103 - BANCO GUAYAQUIL L/Plazo (BANCO GUAYAQUIL L/Plazo)	12,794	17,504	4,710.	26.91
	.31	.73	42	%
2161105 - CORP. FINANC. NACIONAL L/Plazo (CORP. FINANC. NACIONAL L/Plazo)	3,166,	2,898,	267,7	9.24
	733.40	946.30	87.10	%
			1,536,	
Total 216101 - LOCALES (LOCALES)	5,817,	4,281,	137.5	35.88
	486.55	349.00	5	%

216102 - DEL EXTERIOR (DEL EXTERIOR)				
			-	-
			1,000,	-
2161201 - LAAD AMERICAS N.V. L/Plazo	400,00	1,400,	000.0	71.43
(LAAD AMERICAS N.V. L/Plazo)	0.00	000.00	0	%
2161202 - Oiko Credit c/Plazo (Oiko	600,00	600,00		
Credit c/Plazo)	0.00	0.00	0.00	0.0%
			-	-
			1,000,	-
Total 216102 - DEL EXTERIOR (DEL EXTERIOR)	1,000,	2,000,	000.0	50.0
	000.00	000.00	0	%
Total 21601 - OBLIGACIONES FINANCIERA L/Plazo	6,817,	6,281,	536,1	8.54
(OBLIGACIONES FINANCIERA L/Plazo)	486.55	349.00	37.55	%
216104 - BENEFICIOS SOCIALES LARGO PLAZO				
2161401 - PROVISION POR DESAHUCIO	181,82	158,59	23,22	14.65
(PROVISION POR DESAHUCIO)	1.45	5.70	5.75	%
2161402 - PROVISION JUBILACION PATRONAL	526,80	423,24	103,5	24.47
(PROVISION JUBILACION PATRONAL)	4.91	7.07	57.84	%
	708,62	581,84	126,7	21.79
Total 216104 - BENEFICIOS SOCIALES LARGO PLAZO	6.36	2.77	83.59	%
	7,526,	6,863,	662,9	9.66
Total 2106 - PASIVO NO CORRIENTE. (PASIVO NO CORRIENTE)	112.91	191.77	21.14	%
2110 - ANTICIPOS DE CLIENTES				
	301,44		301,4	100.0
211001 - ANTICIPO DE CLIENTES (ANTICIPO A CLIENTES)	5.64	0.00	45.64	%
	301,44		301,4	100.0
Total 2110 - ANTICIPOS DE CLIENTES	5.64	0.00	45.64	%
21102 - OTRAS OBLIGACIONES CTES.				
211202 - CON ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (CON LA				
ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA)				
	10,936	23,111	12,17	52.68
2122201 - RTE. FTE. PROVEEDORES	.15	.67	5.52	%
			608.0	201.3
2122203 - IMPT. RTA. EMPLEADOS	909.96	301.96	0	5%
2122205 - SERVICIO DE RENTAS INTERNAS	109,64	101,98	7,664.	7.52
(SERVICIO DE RENTAS INTERNAS)	4.29	0.05	24	%
			-	-
Total 211202 - CON ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (CON	121,49	125,39	3,903.	3.11
LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA)	0.40	3.68	28	%
211203 - CON EL IESS (CON EL IESS)				
	16,003	12,975	3,027.	23.33
2112303 - APOORTE PATRONAL	.46	.69	77	%
			-	-
	2,461.	13,825	11,36	82.2
2112304 - APORTES PERSONALES	32	.76	4.44	%
			-	-
	4,808.	7,008.	2,199.	31.39
2112305 - FONDOS DE RESERVA	45	31	86	%
			-	-
	6,133.	9,212.	3,079.	33.42
2112306 - PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS	65	81	16	%
			-	-
			248.6	25.99
2112307 - PRESTAMO HIPOTECARIO	708.21	956.89	8	%
(PRESTAMO HIPOTECARIO)				37.34
2112309 - DEPENDIENTE IESS	164.90	120.07	44.83	%
			-	-
Total 211203 - CON EL IESS (CON EL IESS)	30,279	44,099	13,81	31.34
	.99	.53	9.54	%
211204 - EMPLEADOS				
				-
2112401 - SUELDO POR PAGAR (SUELDO POR				21.4
PAGAR)	35.62	45.32	-9.70	%
2112402 - POR BENEFICIOS DE LEY				
EMPLEADOS (POR BENEFICIOS DE LEY A				
EMPLEADOS)				
	2,456.	3,488.	1,032.	29.59
2112421 - DECIMO TERCER SUELDO	47	62	15	%

	67,210	73,083	5,873.	8.04
2112422 · DECIMO CUARTO	.51	.71	20	%
	24,021	10,581	13,44	127.0
2112423 · VACACIONES	.87	.51	0.36	2%
Total 2112402 · POR BENEFICIOS DE LEY EMPLEADOS (POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS)	93,688	87,153	6,535.	-
	.85	.84	01	7.5%
Total 211204 · EMPLEADOS	93,724	87,199	6,525.	7.48
	.47	.16	31	%
21704 · LIQUIDACIONES PERSONAL (LIQUIDACIONES PERSONAL)	1,045.	11,586	10,54	90.97
21705 · PART. EMPLEADOS POR P EJERCICIO (PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO)	85	.82	0.97	%
	21,312	76,919	55,60	72.29
	.45	.13	6.68	%
	267,85	345,19	77,34	22.41
Total 21102 · OTRAS OBLIGACIONES CTES.	3.16	8.32	5.16	%
211205 · OTROS PASIVOS CORRIENTES (OTROS PASIVOS CORRIENTES)				
2112505 · OTRAS CUENTAS POR PAGAR (OTRAS CUENTAS POR PAGAR)	284,35	43,423	240,9	554.8
	9.74	.74	36.00	5%
2112509 · MULTAS EMPLEADOS	2,165.	0.00	2,165.	100.0
	10	0.00	10	%
		13,761	13,46	97.86
2112511 · COMISARIATO	293.99	.08	7.09	%
2112513 · TARJETA #012 VISA(Pongarbel) (TARJETA #012 VISA(Pongarbel))	3,258.	0.00	3,258.	100.0
	21	0.00	21	%
2112514 · TARJETA #7965 DINERS(Pongarbel) (TARJETA #7965 DINERS(Pongarbel))	2,861.	16,584	13,72	82.75
2112517 · JUZGADO DE LA NIÑEZ Y ADOLESCEN (JUZGADO DE LA NIÑEZ Y ADOLESCEN)	00	.34	3.34	%
2112519 · REEMBOLSO ING.ANDRES MARUN (REEMBOLSO ING.ANDRES MARUN)	195.74	0.00	195.7	100.0
	917.01	917.01	0.00	0.0%
	2,127.	1,726.	400.9	23.23
2112521 · ALMACEN EL EXITO (ALMACEN EL EXITO)	05	10	5	%
	3,806.	5,883.	2,077.	35.31
2112523 · VISA TITANIUM # (VISA TITANIUM #)	00	33	33	%
2112524 · SEGURO PARTICULAR (SEGURO PARTICULAR)	85.38	0.00	85.38	100.0
2112525 · TARJETA PACIFICARD (TARJETA PACIFICARD)	5,000.	2,106.	2,893.	137.3
	00	42	58	7%
2112526 · BAZAR MARIA JOSE (BAZAR MARIA JOSE)	169.50	0.00	169.5	100.0
	195.36	204,78	9,422.	-
2112528 · RELACIONAS POR PAGAR CP	4.27	6.54	27	4.6%
Total 211205 · OTROS PASIVOS CORRIENTES (OTROS PASIVOS CORRIENTES)	500,60	289,18	211,4	73.11
211206 · CUENTAS POR PAGAR CIAS.RELACION (CUENTAS POR PAGAR CIAS.RELACION)	2.99	8.56	14.43	%
2112601 · CUENTAS POR PAGAR CIAS RELACION (CUENTAS POR PAGAR CIAS RELACION)	1,758,	1,843,	84,80	-
	278.42	078.89	0.47	4.6%
Total 211206 · CUENTAS POR PAGAR CIAS.RELACION (CUENTAS POR PAGAR CIAS.RELACION)	1,758,	1,843,	84,80	-
	278.42	078.89	0.47	4.6%
	10,753			
Total Other Current Liabilities	,144.6	9,833,	919,7	9.35
	0	396.63	47.97	%
	11,545	10,435	1,110,	
Total Current Liabilities	,532.7	,507.9	024.7	10.64
	4	9	5	%
Total Liabilities	11,545	10,435	1,110,	
	,532.7	,507.9	024.7	10.64
	4	9	5	%
Equity				
301 · PATRIMONIO NETO (PATRIMONIO NETO)				
3101 · CAPITAL (CAPITAL)				

31101 · CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO (CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO)	950,34	950,34		
	4.00	4.00	0.00	0.0%
Total 3101 · CAPITAL (CAPITAL)	950,34	950,34	4.00	0.0%
	4.00	4.00	0.00	0.0%
Total 301 · PATRIMONIO NETO (PATRIMONIO NETO)	950,34	950,34	4.00	0.0%
	4.00	4.00	0.00	0.0%
304 · RESERVAS (RESERVAS)				
3401 · RESERVAS (V)				
	147,08	142,93	4,149.	
34101 · RESERVA DE CAPITAL (RESERVA DE CAPITAL)	7.76	8.30	46	2.9%
34102 · RESULT . CUM. POR APLIC NIIFS (RESULT . CUM. POR APLIC NIIFS)	1,379,	1,379,		
	335.72	335.72	0.00	0.0%
	759,94	759,94		
34103 · RESERVA FACULTATIVA (RESERVA FACULTATIVA)	0.43	0.43	0.00	0.0%
	2,286,	2,282,	4,149.	0.18
Total 3401 · RESERVAS (V)	363.91	214.45	46	%
	2,286,	2,282,	4,149.	0.18
Total 304 · RESERVAS (RESERVAS)	363.91	214.45	46	%
305 · OTROS RESULTADOS INTEGRALES				
3501 · SUPERÁVIT POR REVALORIZACIÓN (OTROS RESULTADOS INTEGRALES)				
	2,000,	2,000,		
350101 · TERRENOS	000.00	000.00	0.00	0.0%
Total 3501 · SUPERÁVIT POR REVALORIZACIÓN (OTROS RESULTADOS INTEGRALES)	2,000,	2,000,	0.00	0.0%
	000.00	000.00	0.00	0.0%
Total 305 · OTROS RESULTADOS INTEGRALES	2,000,	2,000,	0.00	0.0%
	000.00	000.00	0.00	0.0%
306 · RESULTADOS ACUMULADOS (RESULTADOS ACUMULADOS)				
3601 · RESULTADOS ACUMULADOS (RESULTADOS ACUMULADOS)				
	888,89	599,96	288,9	48.16
36101 · GANANCIAS ACUMULADAS (GANANCIAS ACUMULADAS)	1.83	9.96	21.87	%
Total 3601 · RESULTADOS ACUMULADOS (RESULTADOS ACUMULADOS)	888,89	599,96	288,9	48.16
	1.83	9.96	21.87	%
Total 306 · RESULTADOS ACUMULADOS (RESULTADOS ACUMULADOS)	888,89	599,96	288,9	48.16
	1.83	9.96	21.87	%
307 · RESULTADO EJERCICIO 2013				
	-	-		
37101 · RESULTADO EJERCICIO 2013 (RESULTADO EJERCICIO 2013)	200,76	200,76		
	7.73	7.73	0.00	0.0%
	-	-		
37102 · RESULTADO DEL EJERCICIO 2014	244,41	244,41		
	7.94	7.94	0.00	0.0%
	-	-		
37103 · RESULTADO EJERCICIO 2015 (RESULTADO EJERCICIO 2015)	243,81	243,81		
	0.84	0.84	0.00	0.0%
	-	-		
37104 · RESULTADO EJERCICIO 2016 (RESULTADO EJERCICIO 2016)	394,60	394,60		
	3.61	3.61	0.00	0.0%
	-	-		
37105 · RESULTADO EJERCICIO 2017 (RESULTADO EJERCICIO 2017)	309,22	309,22		
	7.13	7.13	0.00	0.0%
	-	-		
37106 · Resultado ejercicio 2018	576,42	576,42		
	9.98	9.98	0.00	0.0%
	-	-		
37107 · Resultado ejercicio 2019 (Resultado ejercicio 2019)	141,95	141,95		
	5.24	5.24	0.00	0.0%
	-	-		
37108 · Resultado Ejercicio 2020 (Resultado Ejercicio 2020)	416,82	416,82		
	5.13	5.13	0.00	0.0%
	-	-		
37109 · Resultado del ejercicio 2021 (Resultado del ejercicio 2021)	504,38	215,46	288,9	134.0
	8.94	7.07	21.87	9%
	-	-		
37110 · Resultado del ejercicio 2022 (Resultado del ejercicio 2022)	120,86		120,8	100.0
	4.22	0.00	64.22	%
	-	-		
Total 307 · RESULTADO EJERCICIO 2013	3,153,	2,743,	409,7	14.94
	290.76	504.67	86.09	%
	3,032,	2,528,	504,3	19.95
32000 · Retained Earnings (Undistributed earnings of the corporation)	426.54	037.60	88.94	%

307 - RESULTADO EJERCICIO 2013				
37101 - RESULTADO EJERCICIO 2013 (RESULTADO EJERCICIO 2013)	200,7	200,7		
	67,73	67,73	0,00	0,0%
37102 - RESULTADO DEL EJERCICIO 2014	244,4	244,4		
	17,94	17,94	0,00	0,0%
37103 - RESULTADO EJERCICIO 2015 (RESULTADO EJERCICIO 2015)	243,8	243,8		
	10,84	10,84	0,00	0,0%
37104 - RESULTADO EJERCICIO 2016 (RESULTADO EJERCICIO 2016)	394,6	394,6		
	03,61	03,61	0,00	0,0%
37105 - RESULTADO EJERCICIO 2017 (RESULTADO EJERCICIO 2017)	309,2	309,2		
	27,13	27,13	0,00	0,0%
37106 - Resultado ejercicio 2018	576,4	576,4		
	29,98	29,98	0,00	0,0%
37107 - Resultado ejercicio 2019 (Resultado ejercicio 2019)	141,9	141,9		
	55,24	55,24	0,00	0,0%
37108 - Resultado Ejercicio 2020 (Resultado Ejercicio 2020)	416,8	416,8		
	25,13	25,13	0,00	0,0%
37109 - Resultado del ejercicio 2021 (Resultado del ejercicio 2021)	504,3	215,4	288,9	134
	88,94	67,07	21,87	09%
37110 - Resultado del ejercicio 2022 (Resultado del ejercicio 2022)	120,8		120,8	100
	64,22	0,00	64,22	0%
	3,153	2,743		
Total 307 - RESULTADO EJERCICIO 2013	,290	,504	409,7	14,9
	,76	,67	86,09	4%
32000 - Retained Earnings (Undistributed earnings of the corporation)	3,032	2,528		
	,426	,037	504,3	19,9
	,54	,60	88,94	5%
Net Income	47,13	504,3	457,2	90,6
	6,45	88,94	52,49	6%
Total Equity	6,051	6,121		
	,871	,450	69,57	1,14
	,97	,28	8,31	%
TOTAL LIABILITIES & EQUITY	17,59	16,55	1,040	
	7,404	6,958	,446	6,28
	,71	,27	,44	%

Tabla 1 Estado de Situación Financiera

Dajana Morán L.

Pongarbel S.A

POMGARBEL S.A

Estado de Resultado Integral

	Jan - Dec 22	Jan - Dec 21	Chang e	% Chan ge
Ordinary Income/Expense				
Inco				
me				
401 · INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINA (INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS)				
4101 · BANANO (BANANO)				
		1,959,	-	-
	360,55	285.0	1,598,	81.6
41101 · BANANO 1	1.86	3	733.17	%
		2,477,		
	3,585,	322.8	1,107,	44.72
41102 · BANANO 2	161.86	8	838.98	%
		-	-	-
		581,4	581,44	100.0
41103 · VENTA A TERCEROS (VENTA A TERCEROS)	0.00	40.93	0.93	%
	-	-	-	-
	5,238.	60,36	55,122	91.32
41105 · N/CREDITO VENTAS	00	0.01	.01	%
	118,93		118,93	100.0
41106 · BONO DE CALIDAD	9.57	0.00	9.57	%
	31,700		31,700	100.0
41107 · RECHAZO DE BANANO	.80	0.00	.80	%
		4,957,	-	-
Total 4101 · BANANO (BANANO)	4,091,	688.8	866,57	17.48
	116.09	3	2.74	%
4102 · CACAO				
	7,409,	472,5	6,936,	1,467
41201 · CACAO 1-2	343.33	54.22	789.11	.94%
		122.5	-	100.0
	0.00	0	122.50	%
41205 · MAZORCAS DE CACAO	159,84	122,4	37,423	30.57
41206 · BARRAS DE CHOCOLATE	0.25	16.78	.47	%
	-	-	-	-
	41,893	2,800.	44,694	1,595
41207 · PULPA DE CACAO (PULPA DE CACAO)	.90	98	.88	.69%
		2,233.	2,233.	100.0
41215 · DESCUENTO EN VENTA (DESCUENTA EN VENTA CHOCOLATE)	0.00	25	25	%
		3,335,	-	-
		281.4	3,335,	100.0
4102 · CACAO - Other	0.00	1	281.41	%
		3,930,		
Total 4102 · CACAO	7,527,	942.6	3,596,	91.49
	289.68	4	347.04	%
4103 · CICLO CORTO				
		30,43	30,434	100.0
41301 · LOTE 4A	0.00	4.14	.14	%
		-	-	-
		9,533.	9,533.	100.0
41303 · LOTE 3B	0.00	46	46	%
		-	-	-
		39,96	39,967	100.0
Total 4103 · CICLO CORTO	0.00	7.60	.60	%
	808,26	696,4	111,83	16.06
4106 · PALMA AFRICANA	0.70	27.88	2.82	%
	12,426	9,625,		
Total 401 · INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINA (INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS)	,666.4	026.9	2,801,	29.11
	7	5	639.52	%
402 · OTROS INGRESOS (NO ORDINARIOS)				

4201 · OTROS INGRESOS NO ORDINARIOS			-	-
		12,50	12,500	100.0
42101 · VEHICULOS	0.00	0.00	.00	%
		-	-	-
	144,44	203,4	59,011	29.0
42103 · OTROS INGRESOS	5.44	57.15	.71	%
		-	-	-
Total 4201 · OTROS INGRESOS NO ORDINARIOS	144,44	215,9	71,511	33.11
	5.44	57.15	.71	%
402 · OTROS INGRESOS (NO ORDINARIOS) - Other	0.00	0.00	0.00	0.0%
		-	-	-
Total 402 · OTROS INGRESOS (NO ORDINARIOS)	144,44	215,9	71,511	33.11
	5.44	57.15	.71	%
Total Income	12,571,111.9	9,840,984.1	2,730,127.81	27.74%
Cost of Goods Sold				
		5,184,	-	-
50000 · Cost of Goods Sold (Costs of items purchased and then sold to customers)	3,516,231.57	071.1	1,667,839.53	32.17%
501 · COSTO DE PRODUCCION (VENTAS) (COSTO DE VENTA)				
5101 · HACIENDA				
51101 · BANANO (BANANO)				
			-	-
511130 · COSTOS FRUTA POR CUPO (COSTOS FRUTA POR CUPO)	0.00	618,4	618,48	100.0
		88.55	8.55	%
		-	-	-
Total 51101 · BANANO (BANANO)	0.00	618,4	618,48	100.0
		88.55	8.55	%
51102 · CACAO (CACAO)				
	108,46	70,86	37,598	53.05
511311 · COSTO PRODUCCION CHOCOLATE	6.14	8.09	.05	%
		1,026,		
	6,188,	824.5	5,161,	502.6
51102 · CACAO (CACAO) - Other	352.66	3	528.13	7%
		1,097,		
Total 51102 · CACAO (CACAO)	6,296,818.80	692.6	5,199,126.18	473.6
		2	4%	
Total 5101 · HACIENDA	6,296,818.80	1,716,7	4,580,637.63	266.9
		1,716,	1%	
Total 501 · COSTO DE PRODUCCION (VENTAS) (COSTO DE VENTA)	6,296,818.80	181.1	4,580,637.63	266.9
		7	1%	
Total COGS	9,813,050.37	252.2	2,912,798.10	42.21%
Gross Profit	2,758,061.54	2,940,731.8	-	-
Expenses		3	182,67	6.21
			0.29	%
502 · GASTOS				
5201 · ADMINISTRACION HACIENDA				
52101 · SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUN (SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES)	60,194	1,771.	58,422	3,298
	.30	43	.87	.06%
52103 · BENEFICIOS SOCIALES	16,689	1,468.	15,221	1,036
	.92	48	.44	.54%
52108 · MANTENIMIENTO Y REPARACIONES (MANTENIMIENTO Y REPARACIONES)	200.00	0.00	200.00	100.0
	3,643.		3,643.	100.0
52112 · COMBUSTIBLES & LUBRICANTES (COMBUSTIBLES)	42	0.00	42	%
	9,672.		9,672.	100.0
52117 · GASTOS ALIMENTACION (GASTOS ALIMENTACION)	30	0.00	30	%
			-	-
52118 · AGUA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES (AGUA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES)	13,765	26,24	12,475	47.54
	.86	1.55	.69	%

52120 · IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES (IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES)	11,161	10,75		
	.04	2.56	408.48	3.8%
	5,149.		5,149.	100.0
52122 · GASTOS DE GERENCIA	66	0.00	66	%
52125 · FLETES Y MOVILIZACIONES (FLETES Y MOVILIZACIONES)	50,558	45,94	4,616.	10.05
	.50	2.41	09	%
			-	-
52126 · MATRICULAS Y SEGUROS	0.00	3,579.	3,579.	100.0
		05	05	%
			-	-
52127 · OTROS GASTOS SERVICIOS (OTROS GASTOS SERVICIOS)	77,572	148,1	70,538	47.63
	.68	10.70	.02	%
			-	-
52128 · VEHICULOS LIVIANOS	10.00	1,236.	1,226.	99.19
		66	66	%
	711,19	477,3	233,81	48.98
52129 · DEPRECIACION (DEPRECIACION)	1.77	81.40	0.37	%
			-	-
52130 · EQUIPOS & MATERIALES	2,114.	14,90	12,794	85.82
	68	9.30	.62	%
			-	-
52132 · MANT EDIFICIOS C.H.	60.00	5,927.	5,867.	98.99
		36	36	%
			-	-
52134 · INDEMNIZACIONES & OTROS BENEF.	11,271	11,84	-	4.82
	.95	3.33	571.38	%
	21,797	21,64		0.71
52135 · AMORTIZACIONES	.82	3.47	154.35	%
Total 5201 · ADMINISTRACION HACIENDA	995,05	770,8	224,24	29.09
	3.90	07.70	6.20	%
5202 · OVERHEAD				
			-	-
52201 · SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUN (SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES)	327,78	374,2	46,487	12.42
	4.72	72.65	.93	%
52202 · APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL)	23,403	20,75	2,652.	12.78
	.41	0.67	74	%
	103,08	57,85	45,225	78.17
52203 · BENEFICIOS SOCIALES (BENEFICIOS SOCIALES)	1.88	6.47	.41	%
52205 · HONORARIOS COM/DIT P/NATURALES (HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES)	19,979	38,29	18,312	47.82
	.75	1.79	.04	%
			-	-
52206 · MANTENIMIENTO Y REPARACIONES (MANTENIMIENTO Y REPARACIONES)	9,702.	14,16	4,465.	31.52
	33	8.24	91	%
			-	-
52208 · COMBUSTIBLES & LUBRICANTES (COMBUSTIBLES)	0.00	10,63	10,635	100.0
		5.26	.26	%
			-	-
52209 · SEGUROS Y REASEGUROS (SEGUROS Y REASEGUROS)	22,048	50,38	28,337	56.24
	.10	5.65	.55	%
				1,326
52210 · SUMINISTROS OFICINA	884.36	62.00	822.36	.39%
			-	-
		23,18	23,181	100.0
52211 · INDEMNIZACIONES & OTROS BENEFIC	0.00	1.26	.26	%
				100.0
52217 · GASTOS DE VIAJE (GASTOS DE VIAJE)	36.50	0.00	36.50	%
			-	-
52218 · AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUN (AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES)	6,627.	10,00	3,374.	33.74
	13	1.38	25	%
	3,814.		3,814.	100.0
52219 · MATRICULAS & SEGUROS VEHICULOS	35	0.00	35	%
52220 · IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTR (IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS)	22,532	2,742.	19,789	721.6
	.07	30	.77	5%
52227 · OTROS GASTOS SERVICIOS (OTROS GASTOS SERVICIOS)	30,781	18,18	12,592	69.23
	.99	9.01	.98	%
				100.0
52230 · OVERHEAD HACIENDA	766.64	0.00	766.64	%
	129,65	41,04	88,614	215.9
52231 · GASTOS DE GERENCIA	8.55	3.69	.86	%
			-	-
52232 · SOFRWARD & ASISTENCIA TECNICA	201.67	1,560.	1,358.	87.07
		00	33	%
52234 · DONACIONES (DONACIONES)	0.00	0.00	0.00	0.0%

52235 · VEHICULO LIVIANO	234.20	2,513.18	2,278.98	90.68 %
52236 · GASTOS DE IVA (GASTO DE IVA)	1.32	0.00	1.32	100.0 %
5202 · OVERHEAD - Other	0.00	0.00	0.00	0.0 %
Total 5202 · OVERHEAD	701.53	665.68	35,885.42	5.39 %
5205 · GASTOS DE CHOCOLATE/CACAO				
520501 · SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUN (SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUN)	0.00	0.00	0.00	0.0 %
520502 · SERVICIOS&MATERIALES (SERVICIOS&MATERIALES)	0.00	0.00	0.00	0.0 %
520503 · BENEFICIOS SOCIALES	0.00	0.00	0.00	0.0 %
5205 · GASTOS DE CHOCOLATE/CACAO - Other	0.00	0.00	0.00	0.0 %
Total 5205 · GASTOS DE CHOCOLATE/CACAO	0.00	0.00	0.00	0.0 %
Total 502 · GASTOS	1,696.592.87	481.25	260.131.62	18.11 %
5203 · GASTOS FINANCIEROS (GASTOS FINANCIEROS)				
52301 · INTERESES (INTERESES)	705.86	697.8	8,061.22	1.16 %
52302 · COMISIONES (COMISIONES)	31,901.57	30,45	1,446.82	4.75 %
52303 · INTERES T/C	439.39	40.05	399.34	997.1 %
52305 · OTROS GASTOS FINANCIEROS (OTROS GASTOS FINANCIEROS)	0.00	0.00	0.00	0.0 %
Total 5203 · GASTOS FINANCIEROS (GASTOS FINANCIEROS)	738.20	728.3	9,907.38	1.36 %
521102 · IVA 0% (CREDITO TRIBUTARIO)	0.00	0.00	0.00	0.0 %
Total Expense	2,434,802.53	2,164,763.53	270,039.00	12.47 %
Net Ordinary Income	323.25	775.9	452,70	58.34 %
Other Income/Expense	9.01	68.30	9.29	%
Other Expense				
503 · OTROS GASTOS				
5301 · INTERESES PAGOS COMERCIALES (INTERESES PAGOS COMERCIALES)	0.00	0.00	0.00	0.0 %
5302 · GASTOS NO DEDUCIBLES	253.29	271.5	18,283.65	6.73 %
5304 · DIFERENCIA INVENTARIOS	22,826.85	0.00	22,826.85	100.0 %
Total 503 · OTROS GASTOS	276.12	271.5	4,543.20	1.67 %
8 · TRANSITORIAS	2.56	79.36	20	%
Total Other Expense	278.68	350.86	4,563.20	1.67 %
Net Other Income	278.68	350.86	4,563.20	1.67 %
Net Income	47,136.45	504,388.94	457,252.49	90.66 %

Tabla 2 Estado de Resultado Integral

Deyara Horacio L.

Pongarbel S.A.