



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador | Sede
Ambato

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema:

MOROSIDAD Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA MEGAKONS S.A.

**Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Licenciada en
Contabilidad y Auditoría**

Línea de investigación:

**ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA
LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL**

Autora:

Gardenia Francisca Vásquez Cherrez

Director:

Mg. Nelson Danilo Bombón Orellana

Ambato - Ecuador

Marzo 2024

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo: **GARDENIA FRANCISCA VÁSQUEZ CHERREZ**, con cédula de ciudadanía **1804372132**, autora del trabajo de graduación titulado: "MOROSIDAD Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA MEGAKONS S.A", previa a la obtención del título profesional de **LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**, en la escuela de **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través del sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Ambato, marzo, 2024



Gardenia Francisca Vásquez Cherrez

CC. 1804372132

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE AMBATO
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Tema:

MOROSIDAD Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA MEGAKONS S.A.

Línea de investigación:

**ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA
LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL**

Autora:

Gardenia Francisca Vásquez Cherez

Nelson Danilo Bombón Orellana, Mg.

CALIFICADOR

José Luis Viteri Medina, Mg.

CALIFICADOR

Mario Roberto Altamirano Hidalgo, Dr. Mg.

CALIFICADOR

Fredy Leonardo Ibarra Sandoval, Ing. Mg.

DIRECTOR ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Diego Gonzalo Coca Chanalata, Dr.

SECRETARIO GENERAL PUCESA

The image shows several handwritten signatures in blue ink, each preceded by a small 'f.' indicating a signature. The signatures are written over a grid of lines. Below the signatures, there is a circular stamp with the text 'SECRETARÍA GENERAL PUCESA' and 'PROGRAMADURÍA'.

Ambato – Ecuador
Marzo 2024

DEDICATORIA

Dedico con todo mi corazón mi tesis a mis padres Oscar y Esthela, este logro es gracias a su inmenso amor, apoyo y dedicación que han tenido hacia mis todos estos años. Gracias por las lecciones de vida que me han impartido y por el cariño que siempre me han brindado. Su apoyo incondicional y su confianza en mí han sido fundamentales para alcanzar mis metas.

Gracias por ser mi guía y mi iluminación, por enseñarme a ser una persona decente y perseverante. Ustedes siempre han estado ahí para mí, desde el principio. Me han apoyado en mis sueños, me han enseñado los valores que me han guiado en el transcurso de mi vida y me han dado todo lo que he necesitado para ser la persona que soy hoy.

Espero que esta tesis sea una pequeña muestra de mi gratitud hacia ustedes y de mi compromiso por seguir aprendiendo y creciendo como persona.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, le doy gracias a Dios, por darme salud y sabiduría permitiéndome disfrutar de este logro académico que son resultados de su cuidado. Gracias por estar presente en cada etapa de mi vida, ofreciéndome lo mejor para mi persona.

También quiero expresar mi profundo agradecimiento y amor a mis padres Oscar y Esthela, quienes siempre han sido mi mayor apoyo y motivación en mi vida. Gracias por su amor, paciencia y confianza que han depositado en mí, sin su sacrificio no estaría aquí hoy.

Agradezco a mis hermanos Fernanda, Oscar, Jéssica y Tracey por ser mi familia y por estar para mí en los momentos más difíciles. Gracias por sus palabras de aliento, sus consejos, amistad y apoyo incondicional que me han brindado. Ustedes son un pilar fundamental en mi vida y estoy agradecida por tenerlos a mi lado.

Finalmente, quiero agradecer a todos mis profesores de la Universidad Católica Sede Ambato por haberme inspirado y motivado a dar lo mejor de mí. Gracias por haber compartido sus conocimientos y experiencias, por enseñarme a ser una persona responsable y ética ante cualquier adversidad. Espero seguir contando con su guía y apoyo en el futuro.

RESUMEN

La investigación centra su estudio en la Empresa MEGAKONS S.A, analizar la afectación que causó la pandemia por COVID-19 en el Ecuador, incremento de la morosidad en el cobro a los clientes. El objetivo que se plantea el proyecto es determinar si la morosidad impacta en la rentabilidad de la Empresa MEGAKONS S.A.

El presente trabajo es necesario para diseñar estrategias de cobranza a los clientes que compran a través de un pago a crédito, para que, en el caso de presentarse a futuro hechos de fuerza mayor, la empresa y los clientes se encuentren mejor preparados para enfrentar estos acontecimientos.

Para sustentar este proyecto, la metodología que se va emplear tiene un enfoque mixto, este método permite obtener información detallada sobre el número de créditos otorgados, la tasa de interés moratoria, el período de mora y otros indicadores financieros que ayudan a medir la morosidad en la Empresa MEGAKONS S.A.

Se espera obtener una comparación de los Estados Financieros antes y durante el COVID-19 mediante la aplicación de indicadores de morosidad, rentabilidad y liquidez, y establecer mejores mecanismos de discernimiento de clientes al momento de otorgar ventas a crédito, mejor gestión de cobranza de los créditos o alternativas para mejorar la rentabilidad en la empresa.

Palabras clave: morosidad, rentabilidad, indicadores

ABSTRACT

The research focuses on the company MEGAKONS S.A. to analyze the impact of the pandemic caused by COVID-19 in Ecuador, which caused increased delinquency in customer collection. The project's objective is to determine if the delinquency impacts the profitability of the company MEGAKONS S. A.

This work is necessary to design collection strategies for customers who buy through a credit payment so that, in the case of future events of force majeure, the company and customers are better prepared to deal with these events.

The methodology to be used has a mixed approach to support this project. This method allows for detailed information on the number of loans granted, the default interest rate, the period of default, and other financial indicators that help measure the delinquency of the company MEGAKONS S. A.

It is expected to obtain a comparison of the financial statements before and during COVID-19 through the application of delinquency, profitability, and liquidity indicators and to establish better mechanisms for customer discernment when granting credit sales, better credit collection management, or alternatives to improve the company's profitability.

Keywords: *delinquency, profitability, indicators.*

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA.....	7
1.1. Determinantes de la morosidad y su incidencia en las empresas	9
1.2. Rentabilidad en empresas comercializadoras de materiales de construcción	16
1.3. Impacto de Morosidad en la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de material de construcción.....	19
1.4. Indicadores financieros para evaluar morosidad y rentabilidad.....	20
CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO	29
2.1. Tipo y enfoque de investigación	29
2.2. Caracterización de la empresa	33
2.3. Análisis e interpretación de resultados	36
CAPÍTULO III. ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA MOROSIDAD EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEGAKONS S.A.	51
3.1. Aplicación de los indicadores	51
3.2. Análisis comparativo de los indicadores financieros con los resultados de los periodos 2021- 2022	62
3.3. Impacto de la morosidad en la rentabilidad y aplicación de estrategias de mejora continua de la empresa MEGAKONS S.A.	66
CONCLUSIONES.....	73
BIBLIOGRAFÍA	77
ANEXOS	83

INTRODUCCIÓN

La presente investigación centra su estudio en la morosidad y la afectación en la rentabilidad de la Empresa MEGAKONS S.A., lo que permite analizar los factores por los cuales se vio incrementada la cartera de crédito vencida en tiempos de pandemia por COVID-19. También, busca brindar un mayor conocimiento sobre el manejo interno de los créditos otorgados, puesto que esto permite mejorar la cartera vencida en la empresa.

A nivel global el otorgamiento de créditos es una de las opciones más utilizadas por las empresas, que permite que logren aumentar el nivel de sus ventas, pero como consecuencia genera cuentas por cobrar o cuentas de cartera vencida, dado que al otorgar un crédito la recuperación monetaria no es inmediata. Por lo mismo, en las entidades nace el compromiso de recuperación de cartera vencida de los clientes que han caído en morosidad.

Las ventas cumplen un papel fundamental en el desarrollo de la economía de las empresas. Por otra parte, estas responden a diferentes situaciones, en donde se pueden presentar cambios, conforme a situaciones sociales, políticas, económicas, sanitarias, etc. Desde el 2020 el Ecuador se ha visto afectado por una crisis sanitaria provocada por el COVID-19, como consecuencia de esta crisis se observó un descenso en los ingresos y pérdida de millones de empleos. (Orellana García, 2021)

Se podría resumir a continuación, que las ventas constituyen una parte importante dentro de la empresa, son la primordial fuente de ingresos y permiten un crecimiento en el desarrollo empresarial. La afectación por COVID-19 se vio reflejada en el estado económico y financiero, millones de personas perdieron su trabajo o negocio y dejaron de percibir sus ingresos.

En este sentido, la morosidad es definida como el incumplimiento de un pago por un bien o servicio que otorga una entidad. Por otro lado, la persona natural o jurídica que incumple en el pago de sus obligaciones se lo denomina moroso. Es importante

acotar que, dentro del ámbito financiero, el aumento de la morosidad es un componente relevante al que se enfrentan las empresas para mantener un nivel de solvencia adecuado en el contexto de decrecimiento económico actual. (Mamani Q. M., 2019).

Miranda (2018), en su trabajo de investigación indica que a nivel internacional la morosidad se ha convertido en una dificultad para la gestión financiera de las empresas, la demora de los pagos genera un inconveniente de liquidez, problemas en el desarrollo de la organización, costos económicos, la pérdida de bienes y descenso del personal.

De este modo, se entiende como morosidad la obligación de pago vencida por parte del cliente, en este caso el deudor es conocido como moroso. La morosidad es responsable de una parte de las insolvencias empresariales, es decir que la falta de pago de las obligaciones puede causar un desequilibrio económico y financiero en una entidad. Como consecuencia las deudas por cobrar que tengas las empresas pueden generar dificultades en la liquidez, pérdida de ingresos, incremento en los costos financieros y problemas de desarrollo organizacional.

Belloso Araujo, Fernández, y Álvarez Machado (2021), mencionan en su artículo de investigación que en términos empresariales la rentabilidad es un indicador del éxito organizacional; su resultado incide en el desarrollo como en la consolidación de la empresa. Por esta razón, el nivel de rentabilidad mide la eficiencia y eficacia bajo la cual la gerencia, planifica, desarrolla, controla y evalúa los objetivos para generar ganancias.

La rentabilidad está relacionada con el uso eficiente de los recursos financieros de una empresa; para conocer la evolución de las tasas de rentabilidad se suele utilizar una metodología basada en indicadores financieros, que son calculados sobre datos contables. Este método solo mide los resultados de las inversiones y actividades en términos monetarios y constituyen limitaciones al intentar identificar factores que reflejan la realidad de la empresa. (Sánchez & Lazo, 2018). Es decir, que la rentabilidad indica la ganancia lograda por la empresa, con ayuda de la

optimización de los recursos.

Es por ello, que las empresas en la actualidad tratan de mantener una adecuada administración financiera que les permita mantener niveles de rentabilidad adecuados para lograr sostenerse en tiempos de crisis. En definitiva, la rentabilidad es importante porque permite saber si la inversión ha sido eficiente o no, revela que tan bien se manejan los recursos de la empresa.

En relación con este tema, el desarrollo de una empresa está relacionado con su capacidad de hacer frente a situaciones desfavorables y superarlas. La correcta gestión de los recursos financieros de la organización permite que la empresa cuente con información suficiente y oportuna para tomar decisiones. Además, permite que la adecuada gestión financiera detecte aspectos negativos que pueden llegar afectar a la entidad.

La situación problemática de la presente investigación, radica en el retroceso económico que ha sufrido Ecuador a causa de la pandemia por el virus del COVID-19, que fue declarada oficialmente el 11 de marzo de 2020 a nivel mundial por la Organización Mundial de la Salud (OMS), como consecuencia miles de ecuatorianos perdieron sus trabajos y negocios por falta de los ingresos que recibían, y; la dificultad de cobranza en tiempos de crisis por COVID-19 generó un incremento en la morosidad, lo que afectó a la Empresa MEGAKONS S.A., porque dejaron de percibir sus ingresos por las ventas.

La Empresa MEGAKONS S.A. centro de estudio, no fue la excepción y se vio afectada por la crisis que originó la pandemia por COVID-19, muchos de sus clientes perdieron sus negocios, empleos o fallecieron, por ende, no pudieron pagar las obligaciones contraídas con anterioridad. En consecuencia, se generó un aumento de las cuentas por cobrar a crédito y una decaída en los ingresos, que obligó a la gerencia de la empresa intentar sobrellevar la situación y evitar una incidencia negativa en la rentabilidad de la entidad.

Se entiende que la empresa ha sufrido problemas en los últimos años en la recuperación de cartera vencida, a causa del incumplimiento de pagos por parte de los clientes. Por tal motivo, es sustancial considerar que la estabilidad económica que se genera al tener rentabilidad en la organización garantice que los clientes paguen a tiempo sus obligaciones financieras y permita fortalecer el beneficio.

Por lo cual, se ha planteado buscar respuesta a la siguiente interrogante con el desarrollo de la investigación: "¿Cómo afecta la morosidad en ventas a crédito en la rentabilidad de la Empresa MEGAKONS S.A.?". Se puede señalar que la morosidad es un aspecto sustancial que se requiere tener en cuenta para no correr peligro en la rentabilidad, por lo cual es primordial que la empresa administre y maneje de forma adecuada los riesgos que se pueden presentar.

Por esta razón, se plantea como idea a defender como la morosidad por ventas a crédito afecta a la rentabilidad de la Empresa MEGAKONS S.A., dado que, la morosidad por ventas a crédito puede afectar el rendimiento de las empresas de varias maneras como; reducción en la liquidez, incremento en los costos de cobranza, pérdida de ventas y reducción de la rentabilidad financiera y económica.

El objetivo general del proyecto es determinar el impacto de la morosidad en la rentabilidad de la Empresa MEGAKONS S.A. Por consiguiente, los objetivos específicos se basarían en fundamentar teóricamente la morosidad de la cartera de crédito y la rentabilidad. Después, examinar el comportamiento de la morosidad en la Empresa MEGAKONS S.A., a través de la recopilación de información y análisis de los estados financieros de los periodos que se vieron afectados por la pandemia de COVID-19. Por último, comparar indicadores financieros con los resultados de los periodos 2021 y 2022.

Para el cumplimiento de los objetivos planteados, es necesario la aplicación de una correcta gestión de cobranza, para ayudar a disminuir el índice de cartera vencida en la empresa MEGAKONS S.A., se espera obtener información del personal involucrado en la gestión de cobranza y realizar un análisis del comportamiento de los indicadores financieros. Así mismo, se revisaron diferentes autores para

sustentar el enfoque teórico y bibliográfico.

Sánchez Molina y Garza (2021), mencionan que la investigación cuantitativa es el conjunto de estrategias para obtención y procesamientos de información, por ende, este método utiliza valores numéricos que permiten estudiar un fenómeno. Se integra por las siguientes fases: teoría, hipótesis, observaciones, recolección de datos, análisis de datos y resultados.

Cabe considerar, por otra parte, la investigación cuantitativa se diferencia de otras investigaciones porque su propósito radica en la obtención de datos numéricos a partir de predicciones de fenómenos abordados. Por lo cual, hace uso de un diseño y método estructurado que requiere la intervención y manipulación de las variables que se investigan y pueden ser descriptivas, correlacional, experimental, comparativa o causal. En fin, la recolección de dichos datos ayuda a su interpretación con más certeza y objetividad. (Jiménez González, 2020)

Este estudio adopta un enfoque mixto que combina investigación cuantitativa y cualitativa. Cuyo objetivo es obtener una comprensión más integral, cada uno de ellos ofrece una perspectiva diferente y aborda un aspecto específico del tema de investigación. Al combinar ambos enfoques, se busca aprovechar las fortalezas de ambos y equilibrar las limitaciones potenciales de uno con las ventajas del otro. Lo cual, permite que se tenga mejores evidencias en la investigación. Adicional, facilita la profundización del conocimiento teórico y práctico.

La información recolectada será a través de un análisis documental donde se espera evaluar la información de los estados financieros de los años 2021-2022. Con el objeto de analizar la situación actual de la morosidad y rentabilidad en la Empresa MEGAKONS S.A. por causa de la pandemia por COVID-19. En donde, se aplicará indicadores financieros.

Los estados financieros representan la información financiera de una empresa, que indica a sus usuarios el resultado de las operaciones. El análisis se realiza mediante el análisis vertical, horizontal de indicadores, entre los más destacados se

encuentran los indicadores de solvencia, eficiencia, endeudamiento y rentabilidad, utilizados para identificar áreas de mejor desempeño y riesgo. (Aguirre, Barona , & Dávila , 2020)

En el presente trabajo investigativo es necesario para diseñar estrategias de cobranza para los clientes que compran a través de un pago a crédito, para que, en el caso de presentarse a futuro hechos de fuerza mayor o caso fortuito como lo acontecido con la pandemia del año 2019, la Empresa MEGAKONS S.A y los clientes se encuentren mejor preparados para enfrentar estos acontecimientos. En todo caso, ayuda a mejorar la salud financiera de la empresa, a mantener una buena relación con los clientes y reducir los costos asociados con la gestión de cobranza.

Con el fin de aplicar indicadores financieros en la Empresa MEGAKONS S.A., que ayudaran a valorar el estado económico de la entidad. La presente investigación aporta una orientación a la empresa que presenta problemas en la cartera vencida, con el fin de evaluar si las obligaciones de pago y cobros a los clientes se cumplen acorde a lo analizado.

De este modo, la investigación busca identificar los inconvenientes que causa la falta de cobranza en la recuperación de cartera vencida, con el objeto de diseñar posibles soluciones que permitan mejorar la toma de decisiones financieras a corto o largo plazo, por lo cual es necesario analizar los créditos y la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar.

CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA

El capítulo I, tiene como objetivo analizar los antecedentes necesarios para el proyecto de investigación, con el propósito de estudiar las diferentes propuestas de distintos autores sobre morosidad y rentabilidad en las empresas dentro de un entorno de dificultades y momentos de crisis. Por lo tanto, a partir de la búsqueda sistemática de investigaciones nacionales e internacionales que hayan abordado la morosidad y rentabilidad como sujetos de estudio, se han considerado como referencias para este estudio las siguientes descripciones de antecedentes.

Como determinan los autores Herrera y Huamani (2022), a nivel mundial en los últimos años las entidades que brindan un bien o servicio han atravesado diversos problemas económicos a causa de la pandemia. Se evidenció altos niveles de morosidad, que pusieron en peligro la economía de las pequeñas, medianas y grandes empresas, que altera su rentabilidad.

En otras palabras, la pandemia por COVID-19 ha tenido un impacto significativo en la rentabilidad de las empresas a nivel mundial. Las medidas de confinamiento han llevado a una disminución en la demanda de productos y servicios, lo que afectó de una manera negativa los ingresos de muchas empresas. Como resultado, muchas empresas han sufrido una disminución en sus márgenes de ganancia y han tomado medidas como la reducción en la fuerza laboral, recortar gastos y buscar nuevas estrategias para hacer frente a esta crisis económica.

Desde el punto de vista de Mackay y Escalante (2021), la pandemia trajo consigo una serie de cambios económicos, políticos y sociales. Es por ello que las empresas trataron de mantener una correcta planeación estratégica que les permitiera llegar a alcanzar niveles de rentabilidad adecuados para poder sostenerse en tiempos de crisis por la pandemia.

Se ha verificado que la pandemia por COVID-19 ha generado cambios económicos en las empresas a nivel mundial. Algunas industrias han experimentado una caída drástica en la demanda de bienes y servicios, mientras que otras han tenido que

acelerar su adaptación para satisfacer las necesidades de la clientela. Es por eso que los cambios económicos provocados por la pandemia han requerido flexibilidad, creatividad y resiliencia por parte de las empresas para poder sobrevivir en tiempos difíciles.

Según lo expuesto por Alva y Rufini (2019), en su tesis titulada: “Morosidad en las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Servicios Mineros San Francisco SAC 2018”. Establecen como propósito analizar la gestión de cobro, la misma que concluyó que la informalidad en la gestión de cobro provocó un incremento en la morosidad del 70% anual, causado por la falta de gestión de cobranzas, por ende, aumento periódicamente del 6% al 7%, por no aplicar evaluaciones de créditos a los clientes antes de prestar un bien o servicio.

La morosidad y la rentabilidad son dos aspectos importantes en la gestión financiera de las empresas. La morosidad se refiere a la capacidad de una empresa o individuo para hacer frente a sus deudas, tanto a corto como a largo plazo, que utiliza todos sus activos. Por otro lado, la rentabilidad se define como la relación entre la ganancia e inversión, y se utiliza para evaluar la eficacia y eficiencia en la gestión empresarial.

Para gestionar la morosidad y mejorar la rentabilidad, las empresas pueden implementar estrategias como la gestión de cobranzas, que les permitan controlar y reducir los niveles de deuda pendiente. Además, es sustancial contar con un procedimiento contable que cumpla con las regulaciones y normativas vigentes, lo que contribuirá a una gestión financiera más eficiente y rentable.

En conclusión, la morosidad no es solo una cuestión de demorar la ejecución de las deudas contraídas, sino que también plantea el riesgo de impago por parte de quienes están insolventes. Por ende, es preciso evaluar los factores económicos para impedir disminuir la capacidad de la empresa, para no funcionar con baja liquidez o rentabilidad.

1.1. Determinantes de la morosidad y su incidencia en las empresas

Se entiende por morosidad la cantidad adeudada en forma de capital o intereses según el cronograma de pagos acordados y se considera como incumplimiento en el saldo total del negocio a partir de la fecha de vencimiento de la cuota. Así mismo, el capital como los intereses se actualizarán íntegramente en la fecha en que esta ocurra. (Mamani C. L., 2019)

De igual manera, Zeballo (2019), señala a la morosidad como el incumplimiento de un pago que incide de forma negativa en la rentabilidad de entidades. La morosidad se ha convertido en un problema que no se puede evitar, se encuentre presente en cualquier sector de la economía que pone en riesgo el desarrollo de algunas entidades.

En otras palabras, la morosidad es un concepto que se refiere al retraso o incumplimiento en el pago de una deuda o compromiso financiero. Dado que, una persona o empresa se vuelve morosa significa que no ha cumplido con sus obligaciones de pago dentro del plazo establecido. Este incumplimiento puede generar resultados negativos para quien debe el dinero como para quien lo espera, puede afectar la estabilidad financiera y la reputación de ambas partes.

De igual manera, para Espinoza, y otros, (2020), la morosidad se produce por el mal manejo en la cartera de crédito, por ende, se la denomina cartera pesada debido a la falta de pago por parte de los compradores. Se puede señalar que el aumento de la cartera morosa implica la viabilidad de la entidad a largo plazo. Como resultado el incumplimiento de pago impone retrasos en las grandes empresas.

Es decir, el incumplimiento de los pagos afecta a la vida útil de la empresa, reduce la liquidez y capacidad de hacer frente a sus obligaciones. Por lo tanto, desde una perspectiva práctica, los impagos conducen a un desequilibrio económico y financiero. La morosidad crea un efecto de inestabilidad, lo que provoca un aumento de las necesidades financieras y falta de liquidez.

En otra fuente investigativa titulada como “Morosidad en la Empresa Transportes CALIN S.A.C. - CHICLAYO”, (Pacheco, 2019), menciona que la morosidad hace referencia al comportamiento de un deudor, ya sea persona natural o jurídica que no paga una obligación. Es decir, que la persona que incumple su rol de cancelar una deuda se lo considera moroso en el ámbito empresarial.

Los autores Vallejo, Torres y Ochoa en su trabajo de investigación titulado “Morosidad del sistema bancario producido por efectos de la pandemia”, consideran que la morosidad es un retraso en el pago del importe adeudado por el prestatario y lo envía al proveedor de servicios que viene después de haber transcurrido la fecha de vencimiento. (Vallejo, Torres, & Ochoa, 2021).

En referencia a la investigación de (Villacís, 2022), se llega a la conclusión que la morosidad es una variable que impacta negativamente a la liquidez de una entidad. Por ello, la falta de ingresos provocada por la pandemia causo el incremento de desempleo y por ende generó un incumplimiento en los pagos, que afecto de manera negativa en la rentabilidad de las organizaciones.

En relación con este tema, la morosidad es la demora en el pago o el incumplimiento de una deuda u obligación financiera. En el entorno empresarial, los retrasos en los pagos son un gran problema, pueden afectar significativamente a la viabilidad y estabilidad de la empresa. En este sentido se comprende que el impago puede causar problemas de liquidez, afectar relaciones comerciales con los proveedores, afectar la reputación de la empresa. En función de lo planteado, para evitar estas consecuencias, la entidad requiere gestionar eficazmente los pagos y tomar medidas para evitar retrasos en los pagos, por ejemplo, establecer políticas crediticias claras, mantener una buena comunicación con proveedores y clientes, por último, realizar planificación financiera adecuada.

Determinantes morosidad

La investigadora Nohely Soria en su investigación denominada “Determinantes de la morosidad en las microempresas en Ecuador: Análisis y estudio Banco Central”,

tuvo como objetivo identificar las determinantes que causan morosidad en las entidades. Por lo cual, mediante un cuestionario se pudo conocer el entorno que atraviesan los microempresarios y conocer si los factores macroeconómicos o microeconómicos causaron un impacto de morosidad en las entidades. En definitiva, las microempresas se ven afectadas en un corto o largo plazo por variables que si no son tomadas en cuenta, pueden llegar a afectar la salud financiera de las empresas, es por eso que requieren tener una capacitación constante en el manejo interno de la entidad para evitar caer en mora y estar preparados ante cualquier situación adversa. (Soria, 2021).

En resumidas cuentas, la morosidad en las empresas puede ser causada por varios determinantes. Por ejemplo, la falta de liquidez implica que la entidad no cuenta con los recursos ineludibles para enfrentar sus obligaciones financieras. Otro determinante puede ser la mala gestión de flujo de efectivo, donde no se planifica de manera correcta los ingresos y gastos. Así mismo, una alta dependencia de los clientes con dificultades económicas puede generar morosidad, estos no pueden cumplir con sus compromisos financieros.

- **Factores macroeconómicos**

Analiza la cantidad de bienes producidos y sus precios en la sociedad, examina el comportamiento del dinero, el gasto y la inversión agregada. Es por ello, que determina la producción, el empleo y los niveles de precios en toda la economía. Dicho de otro modo, estudia el comportamiento de los agregados. Las variables que trata son el nivel de ingreso nacional, consumo, ahorro, inversión, inflación, tipos de cambios y otras variables. (Arroba Salto, 2020)

- **Factores microeconómicos**

Es el estudio de como las decisiones de diferentes unidades individuales económicas, permiten determinar la asignación de recursos escasos, raros y como se distribuyen los ingresos en la sociedad. En otras palabras, estudia el comportamiento de la economía de entidades particulares, empresas, trabajadores,

inversores y mercados. Por eso, considera las decisiones que toma cada persona para lograr objetivos específicos propios. (Arroba Salto, 2020)

Morosidad empresarial

La investigadora Mamani Maruja en su trabajo denominado “Revisión teórica sobre morosidad en las empresas”, menciona que dentro del ámbito empresarial la morosidad es un factor crucial, es por eso, que se recomienda mantener un nivel adecuado de solvencia durante la actual crisis económica. Así mismo, el incumplimiento ocurre en los estados financieros de cualquier empresa que depende del financiamiento de sus clientes que adquieren un bien o servicio. Por consiguiente, si los clientes se retrasan en sus pagos existirá una morosidad que afecte en la economía de la entidad. (Mamani M. , 2019).

En relación a la problemática expuesta, la morosidad puede tener un impacto significativo en una empresa, especialmente en su flujo de caja y sus ganancias. Sin duda alguna si una entidad tiene altos niveles de cuentas por cobrar y tiene dificultades para recaudar los pagos, puede enfrentar problemas de flujo de caja y dificultades para pagar sus propias facturas. En definitiva, los pagos atrasados pueden afectar negativamente a una entidad, por lo que es importante gestionar las cuentas por cobrar para garantizar la viabilidad y el desarrollo a largo plazo.

Los autores Auccapuclla y Velásquez en su investigación titulada “Morosidad: un alarmante problema financiero”, mencionan que la morosidad representa una amenaza en las empresas. Las principales consecuencias son la insolvencia y la reducción de ingresos. Debido a esto se produce una falta de liquidez y puede provocar el cierre de muchas empresas. (Auccapuclla & Velásquez, 2019).

En relación a la problemática expuesta, la morosidad es una variable que requiere una estrategia fundamental basada en la experiencia de individuos, empresas y gobiernos. En un entorno económico inestable, el acceso a la financiación es fundamental para el crecimiento económico de las personas y organizaciones. De esta manera es preciso que las entidades cuenten con acciones y políticas

específicas para gestionar los retrasos en los pagos.

La morosidad es el incumplimiento de los pagos contractuales o legales. Por ello, la morosidad es un tema preocupante para las empresas, principalmente porque pueden llevar a la insolvencia, e introduce un riesgo adicional en la estructura organizacional, lo que conlleva consecuencias negativas que afectan la continuidad de la empresa. (Quispe Rojas & Ramos Mendoza, 2023).

En referencia a Bobadilla (2019), en su análisis sobre la morosidad señala lo siguiente: “La morosidad se da cuando una persona, empresa o corporación solicita una operación de crédito en una entidad financiera, el cliente se compromete a cumplir con una modalidad de pago y fecha, pero no cumple con el acuerdo previsto”.

En otras palabras, el no pagar la deuda a tiempo perjudica a las organizaciones no solo porque ya no pueden pagar, sino también porque su rentabilidad disminuye, lo que afecta directamente a sus resultados financieros. Por esta razón, es necesario demostrar confiabilidad en las relaciones con las entidades financieras.

Se resume a continuación, que la morosidad empresarial es un problema grave que afecta los resultados y la estabilidad financiera de una empresa. Esto incluye retrasos o incumplimientos por parte de los deudores. En este sentido, un incumplimiento puede tener un impacto significativo en el flujo de efectivo de una empresa, debido a lo que dificulta que ésta cumpla con sus obligaciones financieras. Así mismo, los pagos atrasados pueden afectar las relaciones entre proveedores, socavar la confianza de los empleados y dañar la reputación de la entidad en el mercado. Para evitar pagos atrasados en las empresas, es importante desarrollar una política estricta de gestión de crédito, monitorear periódicamente los pagos y aplicar medidas apropiadas de cobro de deudas.

Tipos de morosos

Existen diferentes motivos que pueden llevar al impago y provoca distintos tipos de

morosos:

- **Morosos fortuitos:** tienen la intención de pagar, pero al momento de realizar el pago les hace falta liquidez. Por eso, para este tipo de deudores la refinanciación de la deuda puede ser una buena solución.
- **Morosos circunstanciales:** tiene la intención de pagar, pero no pueden permitírselo debido a algunos problemas indirectos. Por lo tanto, una vez que se resuelva el problema la deuda quedará saldada.
- **Morosos intencionales:** tienen la opción de pagar, pero no tienen la intención de hacerlo, por ello retrasan al máximo el pago, en busca de no cumplir con sus obligaciones en ningún momento.
- **Morosos desorganizados:** en ocasiones no saben que pagos están obligados a realizar ni conocen su fecha de vencimiento, no son capaces de realizar una buena gestión económica y no pagan por desconocimiento.
- **Morosos negligentes:** se trata del individuo que no llevan una inspección de sus compromisos de pago, pero tampoco están interesados en pagarlas.

Causas de la morosidad

Los autores Chura y Enríquez, explican que la morosidad es una dificultad que afecta a muchas entidades. La morosidad como el incumplimiento de los plazos de pago acordados. Debido a lo que puede provocar un decrecimiento en las ganancias de la empresa, aumentar costos y afectar sus obligaciones financieras. Por esta razón, se examinó las consecuencias de la morosidad en las empresas. (Chura & Enríquez, 2021).

El autor Brachfield, menciona ciertos determinantes que intervienen en la morosidad; por ello, se señala que no existe una sino muchas causas por las que existe niveles de morosidad en un momento dado, independientemente sea a nivel nacional o dentro de la industria. Cabe destacar que la insolvencia no siempre se debe a problemas de solvencia, el cliente además puede estar pasar por una mala

situación financiera. (Brachfield, 2020)

Según Vasquez (2022), algunas de las causas por las que se da la morosidad se debe a los siguientes factores:

- **Causas de iliquidez y problemas financieros.** En el caso de las empresas pueden sufrir un desfase de caja entre cobros y pagos, lo que se traduce en un flujo de caja negativo en un corto plazo. En otras palabras, el deudor no tiene suficiente dinero para realizar todos los pagos financieros y operativos. En todo caso esta situación en las empresas se vuelve crónica y continuamente se retrasan en los pagos de obligaciones financieras. Por eso, suelen ser empresas con un elevado endeudamiento a corto plazo y estructuras financieras débiles. De este modo, el deudor necesita buscar la manera de incrementar sus ingresos u obtener recursos financieros a corto o largo plazo para desconectarse de este ambiente de incumplimiento.
- **Causas económicas.** El deudor se enfrenta a un problema más grave que la simple diferencia entre cobro y reembolso de la deuda y afecta la naturaleza de su negocio. En todo caso, se trata de empresas con beneficios insuficientes y una rentabilidad demasiado baja para operar de forma rentable. Sin duda, la causa más común es una disminución de los ingresos, lo que conlleva una baja en las ganancias operativas.
- **Causas circunstanciales.** El deudor se encuentra con problemas temporales como padecimientos, incidencias laborales, pérdida de pedidos importantes, presencia de competidores nacionales o internacionales.
- **Causas culturales.** Incluso si el deudor tiene dinero no pagará porque no existe una cultura que regule la actuación adecuada de pago. Por eso, la cultura del impago suele ser fomentada por la cultura social interna, las personas no tienen una educación de pago puntual en sus obligaciones.

- **Causas de nivel intelectual.** En algunos casos los deudores no poseen de una formación y los conocimientos necesarios para comprender que es importante efectuar las obligaciones de pago a tiempo. Es por ello, que estos deudores por su bajo nivel de educación no pueden comprender el daño que causan a los proveedores al retrasar continuamente los pagos.
- **Causas emocionales.** Existen personas sin problemas de solvencia que no pagan por motivos emocionales, puede ser que estén enojados con el distribuidor debido a una discusión o por un conflicto no resuelto. En otras palabras, el verdadero motivo es irritar al proveedor.

El autor Barahona, menciona que una de las principales consecuencias que genera la morosidad es la disminución de rentabilidad. Dado que, la mala evaluación crediticia de los clientes por parte del personal de crédito en la entidad no cumple con las políticas y normas establecidas, por ende, existe un déficit de cobranza y baja recaudación. (Barahona, 2022).

1.2. Rentabilidad en empresas comercializadoras de materiales de construcción

Rentabilidad empresarial

La rentabilidad es la relación entre lo que se invierte y las ganancias obtenidas. Existen dos enfoques, corporativo y accionista, este último hace referencia al resultado neto y al monto de los aportes de los accionistas, y en relación con una empresa realiza en términos de ganancia e inversiones a realizar en el presente, esta es la conclusión que llego (Ortega, 2020) en su investigación.

El autor Vásquez, en su trabajo de investigación titulado “Liquidez y Rentabilidad: Revisión Conceptual y Dimensional”, menciona que la rentabilidad es el beneficio monetario que se obtiene del capital invertido. Por ende, es sinónimo de utilidad, beneficios relacionados, y permite ver el rendimiento sobre el capital y muestra su eficiencia. (Vásquez, 2021).

La rentabilidad es la capacidad de generar ingresos, ganancias y utilidad en una empresa. Así mismo, es el beneficio que se obtiene de los recursos o capital invertido en una entidad. Existen dos tipos de ganancias, como la ganancia económica que indica los ingresos obtenidos por la inversión, y la ganancia financiera que calcula la capacidad de una empresa para crear ingresos a partir de sus patrimonios. En definitiva, la rentabilidad es una medida que se correlaciona con las ganancias y se utiliza para valorar el trabajo de una organización.

La rentabilidad de una empresa se obtiene de las actividades comerciales que se utilizó del capital de inversión por tiempo limitado. Por lo cual se requiere comparar los ingresos y el monto utilizado para este fin, y permite que el análisis se pueda realizar antes o después. En resumen, es el logro de la organización que se obtuvo gracias a las ventas efectuadas.

La rentabilidad es un aspecto organizativo que garantiza la estabilidad a largo plazo de una empresa. Por supuesto, a través de un análisis de rentabilidad se puede establecer una relación entre el monto invertido tanto por los accionistas como por la entidad y los resultados alcanzados en base a los objetivos de la empresa. Sin duda alguna, la rentabilidad aparte de ser un aspecto fundamental a la hora de evaluar el desempeño financiero, también proporciona información sobre cómo se generan los flujos de caja a futuro. (Correa & Opera, 2019).

Dentro de este orden de ideas, se puede indicar que el flujo de efectivo es un estado financiero que señala los movimientos de ingresos y gastos de dinero que percibe una entidad durante un tiempo específico. Por otra parte, la rentabilidad es la capacidad que tiene una compañía de crear beneficios a partir de sus recursos y activos, por esta razón, es importante a la hora de evaluar y comprar proyectos de inversión. En definitiva, la rentabilidad es importante a considerar a la hora de gestionar el flujo de efectivo en una organización.

Los autores Correa y Opera, afirman que la rentabilidad es una proporción que relaciona los ingresos derivados de las actividades empresariales y los gastos procedentes del uso de los activos de la empresa. Dado que, considera las

ganancias como un objetivo económico a corto plazo, que las compañías se esfuercen por conseguir para generar las ganancias necesarias para las operaciones que desarrolla la organización. (Correa & Opera, 2019).

En definitiva, la rentabilidad empresarial es una medida clave para evaluar el éxito financiero de una empresa. Por lo que se refiere a la capacidad de una entidad para generar ganancias en función de sus recursos y capital invertido. Es importante porque afecta directamente la capacidad de crecer, pagar a los empleados, mantener contentos a los accionistas y tener recursos financieros adicionales. Debido a lo que una empresa rentable puede reinvertir sus beneficios y poder crecer económicamente a largo plazo. En conclusión, la rentabilidad empresarial es esencial para el crecimiento empresarial sostenible y el éxito en el entorno financiero actual.

PYMES

La PYME es pequeña y mediana empresa que realiza sus actividades a nivel nacional en uno de los siguientes sectores: servicios, comercio, importación, agricultura, construcción. En resumen, puede estar formada por una o más personas y su categoría se determina en función de la actividad declarada, facturación total anual o número de empleados. (Hernández & Villalba, 2019).

Las PYMES son empresas comerciales que quieren obtener beneficios mediante su independencia, por ende, tiene como objetivo proporcionar a los consumidores un tipo específico de servicios, prestándole atención a las necesidades de sus clientelas. Como resultado, genera ganancias y ayuda al desarrollo de empleo. (Sumba, Cárdenas, Braco, & Arteaga, 2020)

Los investigadores Hernández y Villalba, mencionan en su artículo titulado “Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario”, indican que las PYMES desempeñan un papel relevante en la economía del país, generan empleo e interactúan en la economía. Se puede señalar, que su ventaja reside en la adaptación a las exigencias del entorno y las necesidades de los clientes. (Hernández & Villalba,

2019).

Desde una perspectiva más general, las pequeñas y medianas empresas suelen tener un número limitado de empleados e ingresos anuales más moderados. Las PYMES realizan un papel importante en la economía y contribuyen significativamente en la creación de vacantes, innovación y el desarrollo monetario. Además, las PYMES suelen estar más cerca de las comunidades locales y pueden tener valiosos impactos culturales y sociales. Aunque las PYMES pueden enfrentar desafíos específicos como la falta de recursos financieros y la competencia con las grandes empresas, también tiene como ventaja la capacidad de adaptarse a los cambios del mercado.

1.3. Impacto de Morosidad en la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de material de construcción

La autora Salcedo Jessica, en su trabajo de investigación titulado “Morosidad y su Relación con la Rentabilidad de la empresa ABC Lima, 2021”, tuvo como objetivo identificar de qué manera la morosidad de las cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad de la empresa. En donde, su enfoque fue cuantitativo, tipo básico, descriptivo correlacional, nivel fue no experimental. En conclusión, se pudo determinar una dependencia significativa positiva alta y directamente proporcional, entre la morosidad de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la entidad objeto de estudio. (Salcedo, 2022).

Los autores Rodríguez y Cumpen, en su investigación titulado “Morosidad y rentabilidad en la CMAC Trujillo, Agencia Bagua-Amazonas 2022”, tuvo como objetivo determinar la relación entre la morosidad y la rentabilidad en la empresa objeto de estudio. En el presente estudio se utilizó un nivel descriptivo, correlacional con diseño no experimental. Como resultado se obtuvo que la cartera morosa es calificada como regulador con un 88.6%, por otra parte, la rentabilidad se encuentra en un nivel alto con un 91.4%, por ello, rentabilidad obtuvo resultados favorables. Por último, se determinó que existe una relación significativa entre el manejo de morosidad y rentabilidad en la CMAC Trujillo. (Rodríguez & Cumpen, 2023)

Es preciso señalar que, la morosidad y rentabilidad están estrechamente relacionadas. Por una parte, los impagos se refieren al retraso de una deuda por parte de un cliente o deudor. Por otro lado, la rentabilidad son los beneficios generados a partir de los recursos de la empresa. Como consecuencia, el alto nivel de morosidad puede tener un impacto negativo en sus beneficios, puede provocar problemas de liquidez y aumentar los costos financieros. Por esta razón, las organizaciones requieren tomar medidas para prevenir consecuencias y así aumentar las ganancias que permitirán garantizar estabilidad financiera a largo plazo.

La autora Blanca Barahona, en su investigación titulada “Morosidad y su influencia en la rentabilidad de la empresa A&M Consultoría S.A.C-Lima Cercado2021”, tuvo como objetivo establecer la influencia de la morosidad en la rentabilidad. La metodología aplicada fue de enfoque cuantitativo, basia, diseño no experimental. Como consecuencia, la morosidad con 66.5% tuvo incidencia significativa en la rentabilidad con 67.3% en la empresa objeto de estudio. (Barahona, 2022).

En este sentido se comprende, que los retrasos impactan directamente en la rentabilidad de una empresa. Dado que, los clientes o deudores no pagan a tiempo, la entidad experimenta una reducción de sus ingresos y tiene dificultades para financiar sus operaciones. Debido a lo que afecta negativamente el cumplimiento de las obligaciones financieras, como pagar a proveedores, empleados o préstamos. Al mismo tiempo la morosidad puede arruinar la reputación de la compañía y afectar las relaciones comerciales, lo que puede conducir a reducir las ventas o dificultar tener nuevos clientes. Por tal motivo, es necesario mantener una renta saludable, puesto que, si existe un manejo erróneo en los créditos y cobros, la morosidad si incide en la rentabilidad.

1.4. Indicadores financieros para evaluar morosidad y rentabilidad

Indicadores financieros

Los indicadores financieros tienen un papel fundamental en la circulación de información, representan la empresa asociada a los libros contables y estados

financieros en una fecha específica. Por tal motivo, ayuda a los directivos examinar información y tomar disposiciones estratégicas adecuadas para la entidad. (Garcés, 2019).

Los indicadores financieros proporcionan un método para analizar e interpretar las condiciones donde se realizan las operaciones, en donde se comparan cifras de reportes con resultados históricos, con la finalidad de obtener una determinada cantidad que se compara con los datos obtenidos en períodos anteriores de la misma empresa. Por lo cual, gracias a esto, se conocerá cómo se relaciona la empresa con el campo al analizar un índice específico. (Mil Ortiz, 2021).

En este sentido se comprende, que los indicadores financieros son instrumentos que permiten evaluar y analizar el desempeño financiero de una organización. Estos indicadores se calculan sobre la base de los estados financieros y proporcionan información actualizada sobre liquidez, solvencia, rentabilidad, rendimiento, endeudamiento y otros aspectos. Sin duda, es importante porque ayuda empresarios a tomar decisiones para mejorar el desempeño financiero. Cabe resaltar, que los índices financieros son útiles para informar a los inversores y otras partes interesadas sobre el escenario económico de una entidad.

En el artículo de investigación titulado “Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática”, describe que los indicadores financieros son herramientas de gestión que ilustran la información obtenida del balance, que ayuda en la toma de decisiones. Por ello, un índice es una expresión cuantitativa del desempeño, en relación con un nivel de referencia, que puede demostrar desviaciones, de las cuales se toman acciones correctivas según corresponda. (Párraga, Pinargote, García, & Zamora, 2021).

Los indicadores financieros son instrumentos de gestión que ilustran la información obtenida del saldo contable. Se utilizan para tomar decisiones de inversión, acción y planificación financiera que revelan en el FODA de la empresa. Por tal motivo, esta información es necesaria para comprender el procedimiento operativo y económico de una entidad. Como resultado, proporcionan una imagen cuantitativa

de la salud financiera, resultados sobre solvencia, operaciones, eficiencia, beneficios, por ello, permite determinar el nivel de liquidez para generar dinero y así cumplir el pago de los compromisos adquiridos. (Rivera Mena, 2019)

El trabajo de investigación titulada “Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas”, menciona que los indicadores financieros son medidas que se utilizan para analizar la salud de una empresa. Por ello, sirven para expresar un análisis de las diferentes cuentas de los estados financieros y se utiliza para el análisis de liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia en una organización. (Imaicela, Curimilma, & López, 2019).

Se resume a continuación, que los indicadores financieros son instrumentos que permiten valorar la situación financiera de una entidad. Proporcionan información relevante sobre la rentabilidad, liquidez, endeudamiento y desempeño de una organización. Por eso permite a los empresarios tomar decisiones en relación a la eficiencia operativa y la planificación financiera a largo plazo. Es por eso, que los indicadores permiten el seguimiento y evaluación de los resultados financieros de un negocio, convirtiéndolo en un elemento esencial en la toma de decisiones.

Clasificación de los indicadores

Se conocen cuatro tipos de indicadores:

- 1. Liquidez:** Calcula la capacidad de una entidad para realizar pagos a corto plazo, determina el nivel de duda y el nivel de apalancamiento financiero.
- 2. Endeudamiento:** Permite determinar el porcentaje de deuda a la hora de financiar una empresa, por ello los prestamistas miden el riesgo que implica y permite predecir mayores ganancias con una gestión específica.
- 3. Actividad:** es conocido como indicador de rotación, permite medir la eficiencia de una entidad en el uso de sus activos, en base a lo cual ayuda a tomar decisiones importantes sobre los mismos.

- 4. Rendimiento:** es conocido como márgenes de beneficio, miden la eficiencia de costos y gastos, se espera que sean administrados adecuadamente, por ello, se espera que la empresa tenga un mejor beneficio en sus utilidades.

Indicadores de morosidad

La morosidad tiene un impacto significativo en el desempeño organizacional, porque las provisiones que se han establecido para incidir en las influencias, por ello, es necesario que la empresa conozca sus indicadores, para poder afrontar los posibles impagos que se presenten. De la misma forma, el ingreso de un crédito como moroso representa el interés dentro de las cuentas de resultados. (Ramos, 2018).

Se considera vencido un crédito, debido a un retraso en el pago de intereses del deudor de al menos tres meses. En algunos casos no puede ser recuperado por la institución, las empresas a menudo realizan ventas de cartera. Por lo cual, hay empresas que califican para recuperar estos importes más intereses con descuento en su valor nominal, lo que resulta útil para reducir el impacto en las cuentas de pérdidas y ganancias. (Ramos, 2018)

En este sentido se comprende, que los indicadores de morosidad es la principal herramienta para evaluar la salud financiera de una organización. Estos indicadores permiten medir la capacidad de pago de la deuda de los clientes y la eficiencia en la gestión de cobro de deudas. Por ello, el índice más utilizado es aquel que representa el porcentaje de las facturas impagadas en comparación con el número total de facturas emitidas durante un periodo determinado. En definitiva, estos índices son esenciales para tomar decisiones y conservar un manejo adecuado sobre las cuentas por cobrar.

Índice de morosidad

$$\text{Índice de morosidad} = \frac{\text{Cartera Vencida}}{\text{Cartera Total}}$$

Índice de cobertura de cartera de crédito vencida

$$\text{Índice de cobertura de Cartera Vencida} = \frac{\text{Saldo de la estimación preventiva para riesgos crediticios al cierre del trimestre}}{\text{Saldo de la Cartera de Crédito vencida al cierre del trimestre}}$$

Eficiencia operativa

$$\text{Eficiencia Operativa} = \frac{\text{Gastos de administración y promoción acumulada}}{\text{Activo total promedio}}$$

ROE

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta acumulada}}{\text{Capital contable promedio}}$$

ROA

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta acumulada}}{\text{Activo total promedio}}$$

LIQUIDEZ

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activos líquidos}}{\text{Pasivos líquidos}}$$

Indicadores de rentabilidad

La Super Intendencia de Compañía (SC), indica que los indicadores de rentabilidad también son conocidos como márgenes de beneficio o lucrativa, sirven para medir la eficiencia de la gestión de una empresa, para controlar los costos y gastos, y de este modo convertir las ventas en utilidades. Desde luego, lo más importante de

utilizar estos indicadores es analizar cómo se crea valor al invertir en la empresa.

Rentabilidad neta del activo (Dupont)

Este indicador muestra la capacidad de un activo para generar ganancias independientemente de cómo se financie, mediante deuda o patrimonio. Evidentemente, la rentabilidad neta de un activo se puede obtener dividiendo el beneficio neto entre el total de activos, la variación conocida como Sistema Dupont, permite que el rendimiento de las ventas esté relacionado con los ingresos de la empresa. Por lo cual, los activos totales se pueden utilizar para identificar las áreas responsables de la rentabilidad de los activos. En algunos casos este número puede ser negativo, porque los ingresos netos del año se ven afectados por la declaración de impuestos.

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

Margen bruto

Este índice mide los beneficios obtenidos de una compañía después de sus costes asociados a la venta de bienes y servicios. Por lo cual, el método utilizado para evaluar diferentes acciones, pueden afectar significativamente el costo de los bienes vendidos, por lo tanto, la ganancia bruta. El valor de este indicador puede ser negativo si los costos de ventas exceden los ingresos totales.

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Margen operacional

El beneficio operativo se ve afectado por el costo de ventas y los costos operativos relacionados con la gestión y las ventas. Los gastos financieros no deben incluirse en los gastos operativos, porque no son necesarios para las operaciones

comerciales. Dado que, una empresa puede desarrollar sus actividades sociales sin incurrir en costos financieros. Por ello, el margen operativo es importante al examinar la rentabilidad de una empresa, porque muestra si el negocio es rentable, independientemente de cómo se financie.

$$\textit{Margen operativo} = \frac{\textit{Utilidad Operacional}}{\textit{Ventas}}$$

Rentabilidad neta de ventas (Margen Neto)

El índice de rentabilidad sobre las ventas muestra el beneficio de una empresa por unidad de ingresos. Comparándolo con el margen de utilidad operativa se determina si las ganancias se derivan principalmente de las operaciones propias de la entidad o de otros ingresos. En algunos casos este tipo de ingresos es inestable o esporádico y no refleja la rentabilidad del negocio. Por lo cual, la empresa reporta una ganancia neta aceptable, después de haber presentado pérdida operacional. Por lo tanto, si solo se analiza el ingreso neto, la conclusión será incompleta y errónea.

$$\textit{Margen neto} = \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas}}$$

Rentabilidad operacional del patrimonio

Este indicador permite determinar el rendimiento que obtienen los socios o accionistas del capital que invierten en la empresa, sin tener en cuenta costos financieros, impuestos y participación de los empleados. Por eso, el análisis es necesario para tener en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el indicador de rentabilidad financiera, por ende, se conoce el impacto de los costos y los impuestos sobre a ganancia de los accionistas.

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

Rentabilidad financiera

Es un indicador importante al momento de medir el beneficio neto (deduce los gastos financieros, impuestos y participación de los empleados), generado en relación con la inversión de los propietarios de la empresa. Es por ello, que refleja las expectativas de accionistas que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad, que indica la rentabilidad que dejan de percibir por otras opciones de inversión de riesgos.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

Razones de rentabilidad

Las razones de rentabilidad son indicadores financieros que calculan la capacidad de una empresa para generar ganancias. Permite evaluar la rentabilidad de una empresa desde diferentes perspectivas. Por lo cual, son una herramienta importante para evaluar la rentabilidad de una empresa. Al comprender cómo se calculan estas razones y cómo se pueden interpretar, los inversores, los analistas financieros y los gerentes de empresas pueden tomar decisiones más informadas.

Existen muchos tipos diferentes de razones de rentabilidad. Algunas de las razones de rentabilidad más comunes son las siguientes:

Margen de rentabilidad Bruta (MUB)

$$MUB = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

Margen de Utilidad Neta (MUN)

$$MUN = \frac{\textit{Utilidad neta después de impuestos}}{\textit{Ventas}}$$

Rentabilidad de los activos (RA)

$$RA = \frac{\textit{Utilidad neta después de impuestos}}{\textit{Activo total}}$$

Margen de utilidad en operaciones (RO)

$$RO = \frac{\textit{Utilidad neta operativa}}{\textit{Ventas}}$$

No incluye ingresos/gastos por intereses ni impuestos

Rentabilidad operativa de los activos (ROA)

$$ROA = \frac{\textit{Utilidad neta operativa}}{\textit{Activo total}}$$

Rentabilidad del capital (RCT)

$$RCT = \frac{\textit{Utilidad neta después de impuestos}}{\textit{Capital total}}$$

Ganancia por acción (GA)

$$GA = \frac{\textit{Utilidad neta después de impuestos}}{\textit{Número de acciones en circulación}}$$

CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO

2.1. Tipo y enfoque de investigación

La presente investigación es de tipo descriptivo, permite un análisis e interpretación minuciosa y detallada del fenómeno en estudio y además sus características. Para así tener una visión clara y entender su comportamiento.

El presente estudio adopta un enfoque mixto el cual combina lo cuantitativo y cualitativo. Al aplicar estos enfoques se tiene como objetivo tener una comprensión que integre la información de la investigación. Es importante reconocer que al aplicarlos se puede aprovechar los puntos positivos de ambos para que así sean potenciales tanto del uno como del otro. Mediante el enfoque mixto, además se puede profundizar en la información y conocimiento más a fondo, de manera tanto práctica como teórica.

Por su parte el enfoque cualitativo que se basa en evidencia y utiliza palabras, texto, gráficos e imágenes. El objetivo es recopilar datos característicos como narrativas y verbalizaciones a través de encuestas y entrevistas que se realizan dentro de la empresa MEGAKONS S.A., y explicar detalladamente el fenómeno de cartera vencida. A partir de las respuestas obtenidas y de los conceptos básicos, se analiza e interpreta cada cuadro de preguntas con el fin de comprender y explicar la situación de la empresa (Sánchez Flores, 2019).

En cuanto al enfoque cuantitativo se entiende que es una medición que se centra en un análisis numérico, matemático y estadístico, que se da resultado de la recopilación de información y datos. Este tipo de investigación al recolectar dichos datos de naturaleza numérica, procede a explicar sus tendencias y comportamientos. Los datos cuantitativos en esta investigación son los resultados numéricos de la matriz de indicadores aplicada en la empresa MEGAKONS S.A.

El estudio aplica la modalidad de campo que recolecta datos directamente del contexto y entorno en el que ocurre el acontecimiento de interés. Esto ocurre

siempre que se encuentra disponibles fuentes de información más importantes. En este caso se consultó a la empresa MEGAKONS S.A. Para la recopilación de información se visita personalmente tanto gerencia como el departamento de crédito y cobranza en los cuales se aplica entrevistas y cuestionarios para obtener información relevante y analizar sus respuestas.

Otro método utilizado es la bibliografía documental que permite el uso y acceso de fuentes y documentos materiales para defender y confirmar la investigación. Esta modalidad se utiliza para acceder a bibliotecas y fuentes bibliográficas como revistas y libros que proporcionan información que apoya el desarrollo y directrices utilizadas en esta investigación.

Los instrumentos utilizados en el estudio son una entrevista a la gerente de la empresa y dos cuestionarios. Para lo cual se realizó una entrevista de 10 preguntas a la gerente de la empresa, una primera encuesta de 10 preguntas a los empleados internos y una segunda encuesta de 6 preguntas a los clientes de MEGAKONS S.A.

La primera encuesta a empleados utiliza un muestreo no probabilístico y no intencional, que recopila datos sin seguir ningún método de muestreo específico. En razón de que el número de participantes es más realista, porque se ha dirigido a 10 personas que están directamente involucradas en el otorgamiento de crédito, el cobro y las ventas.

En la segunda encuesta dirigida a clientes que forman parte de la cartera vencida se utiliza el método de muestreo probabilístico llamado "muestreo aleatorio simple". En este enfoque, cada elemento de la población tiene una probabilidad conocida e igual de ser seleccionado para formar parte de la muestra, lo que brinda una representación más justa y precisa de la población en su conjunto. Para lo cual se aplica la siguiente fórmula.

Fórmula para extraer la muestra de clientes

La población total de clientes fue seleccionada bajo el criterio de aquellos que

adeudan valores mayores a \$ 10,00 con la empresa los cuales son 736 clientes. Por lo tanto, la muestra se extrae al aplicar la fórmula del muestreo aleatorio simple con el número de clientes ya mencionados como se observa a continuación:

N = 736
 $Z_{\alpha} = 80\% = 1,282$
 $p = 5\% = 0.05$
 $q = 1 - 0.05 = 0.95$
 $d = 5\%$
 $n = 134$ personas

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

$$n = \frac{(736)(1,282)^2 (0,5)(0,5)}{(736 - 1)(0,05)^2 + (1,282)^2 (0,5) (0,5)}$$

$$n = 134$$

El número de clientes ha encuestarse al aplicar la fórmula es de 134, de los cuales, por motivos de falta de contacto con los mismos para aplicarla, solo se contactó a 52 de ellos. Por lo tanto, el número para trabajar en la investigación es de 52 clientes, los cuales pertenecen a cartera vencida en los periodos comprendidos de 0-30 días y de 1 año en adelante. Se toma en cuenta que, los valores pendientes van desde los \$10,00 hasta el monto más alto que corresponde a \$ 29.442,64.

La posición de los encuestados y el público objetivo de la encuesta se explican en detalle a continuación.

Tabla 1.*Técnica y cargo de la entrevista y cuestionario*

Técnica	Cargo de la persona
Entrevista	Gerente de MEGAKONS S.A.
Cuestionario dirigido a los trabajadores de la empresa	Asesor comercial Ventas Analista de crédito y cobranza Especialista contable Asesor comercial Analista de tesorería Jefe comercial Auxiliar contable Contadora Especialista de compras
Cuestionario dirigido a los clientes de la empresa.	Cliente 1 Cliente 2 Cliente 3 Cliente 4 Cliente 5 Cliente 6 Cliente 7 Cliente 8 Cliente ... Cliente 52

Fuente: elaboración propia

Mediante la entrevista y cuestionarios se obtiene información relevante para el estudio. Durante la entrevista se recibe información general sobre la empresa y el estado de su cartera vencida, además de conocer la rentabilidad de la empresa. La primera encuesta a los 10 trabajadores solicita información sobre la gestión y situación en el ámbito del cobro de deudas desde diferentes perspectivas sobre este tema. Finalmente, el segundo cuestionario permite trabajar con los 52 clientes para conocer sus niveles de satisfacción y conocer las causas que produce incumplimiento de sus obligaciones con la empresa.

2.2. Caracterización de la empresa

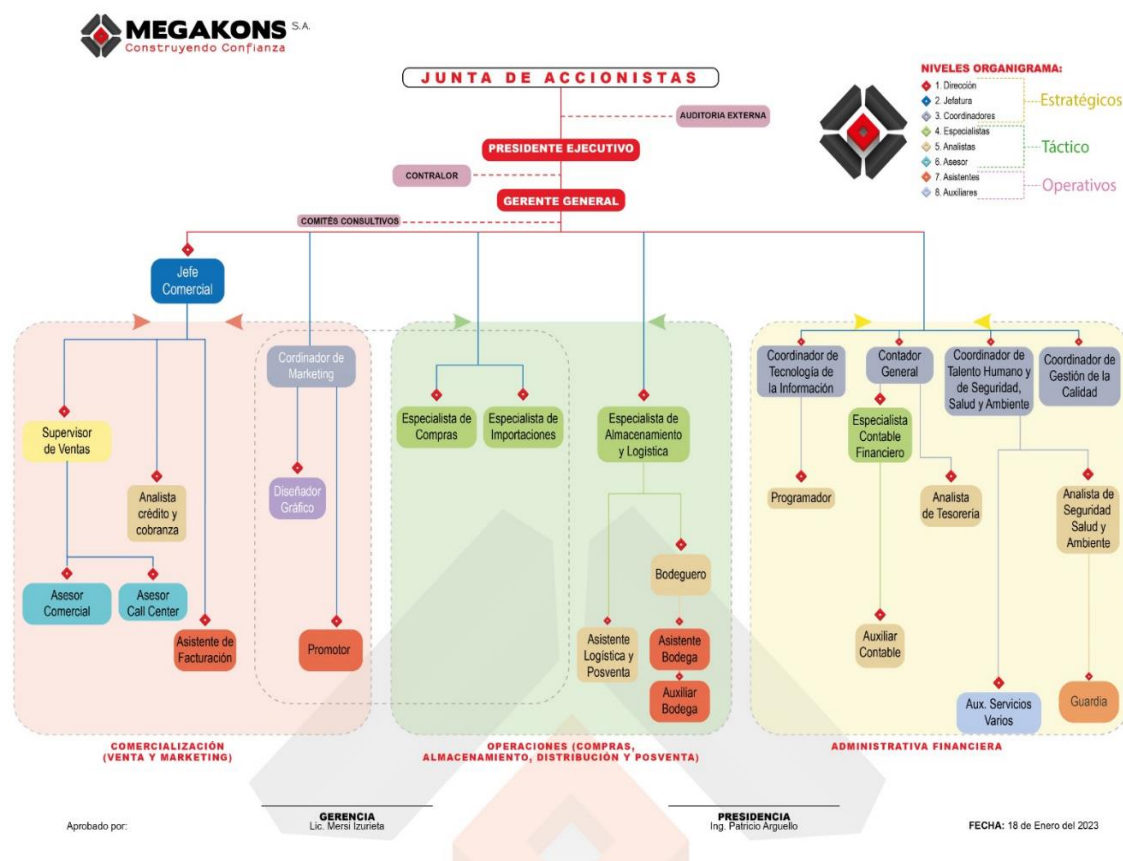
MEGAKONS S.A es una empresa comercializadora de materiales, piezas y acabados para la construcción, constituida a partir del año 2003 tras la fusión de la empresa PROARCO dedicada a la distribución de materiales de construcción, presente en el mercado desde el año 1988 y ABAKOS especializada en acabados para baños y cocina. Con 34 años al servicio de la comunidad consolidándose como una empresa seria, dinámica y visionaria bajo la misión de proveer materiales y acabados para la construcción con servicios de calidad acorde a los requerimientos del mercado, construyendo confianza y plena satisfacción de sus clientes externos e internos.

Ha logrado con mucha objetividad el desarrollo humano y económico de todos sus colaboradores, cuenta con 69 empleados, quienes reciben capacitación y asesoría continua; con acciones claras y transparentes, reflejada en una comunicación abierta y eficiente, basada en un pensamiento creativo y positivo que facilita el trabajo en equipo como prioridad. Dentro de esta línea de acción, uno de los logros más significativos para MEGAKONS S.A. ha sido la obtención de la CERTIFICACION DE CUMPLIMIENTO DE LA NORMA DE CALIDAD ISO 9001: 2015. Detalles estratégicos. (Solis, 2023).

Organigrama estructural

Gráfico 1.

Organigrama de Megakons S.A.



Fuente: Megakons S.A.

Política de calidad

MEGAKONS S.A. empresa dedicada a la importación, comercialización y distribución de materiales de construcción, ferretería y acabados. Trabaja con su gente y en sus procesos de manera comprometida para satisfacer a sus clientes con servicios y productos que construyan relaciones de valor; a través del mejoramiento continuo; en cumplimiento de los requisitos aplicables, al garantizar condiciones de seguridad y salud (Megakons, 2023).

Propósito Superior

Es una empresa comprometida en satisfacer las necesidades de sus clientes con

materiales ferreteros de calidad (Megakons, 2023).

Misión

Generar valor en la comercialización de productos y servicios para la construcción, a través de la innovación de nuestros procesos (Megakons, 2023).

Visión

- En el año 2032 ser uno de los 5 principales importadores y distribuidores en el mercado nacional, diversificando el negocio de forma confiable y sostenible en el tiempo.
- En el año 2025 llegar a comercializar el 20% de producto importado del total de nuestras ventas; reconocidos como una empresa altamente competitiva, ofreciendo productos y servicios de calidad.
- En el año 2023 se aspira tener un crecimiento del 15% en ventas; apalancándonos en líneas de negocio rentables, manteniendo relaciones confiables con todas nuestras partes interesadas (Megakons, 2023).

Valores

Compromiso: Nos apasiona nuestro trabajo y somos partícipes del propósito superior de la organización.

Confianza: Mantenemos relaciones sólidas y empáticas.

Integridad: Damos lo mejor de nosotros, en busca del bien común.

Respeto: Consideramos a nuestro entorno y cumplimos con nuestras obligaciones.

Ubicación

Matriz: Av. Luis Alberto Valencia Y Jorge Araujo Chiriboga, a pocos metros del Hospital Alli Causay
Ambato-Ecuador

Contactos

Teléfono: 0980304459 - Correo: ventas@megakons.com.ec

2.3. Análisis e interpretación de resultados

Resultado de la entrevista

A continuación, se presentan los resultados de la entrevista realizada a gerencia de la empresa MEGAKONS S.A.

Tabla 2.*Entrevista dirigida a gerencia de la empresa Megakons S.A.*

Preguntas	Respuesta
1.- ¿A su criterio cómo evalúa usted la eficiencia del departamento de crédito y cobranza?	La eficiencia al momento es buena, sin embargo, se trata de mejorarla, mediante un proceso de actualización y de cumplimiento con ciertos parámetros.
2.- ¿La empresa cuenta con políticas para la recuperación de cartera?	Al momento no se tiene políticas para la recuperación de cartera, no existe algo ya establecido, sin embargo, para poder cumplir la norma ISO se está estableciendo y reestructurando políticas generales, por lo cual es muy bueno tener el apoyo del investigador, porque posibilita combinar la experiencia con conocimientos que aporten en el momento de implementar las políticas dirigidas exclusivamente para la recuperación de cartera.
3.- ¿Se implementan estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa?	Si existen, se han establecido y ejecutado estrategias en cuestión a la recuperación de cartera, es decir se han dado promociones tanto para los clientes, también internas para agentes vendedores de la empresa para poder tratar de recupera los valores de cartera de manera inmediata al aplicar promociones.
4.- ¿Cuál es el monto de cartera vencida?	Al momento la empresa Megakons S.A. tiene \$ 898.102,78 en la cartera vencida.
5.- ¿Cuál es el porcentaje de cartera vencida?	El valor representa el 25% de la cartera total.
6.- ¿Existe algún plan de capacitación técnica específica en el área de crédito, cobranza y ventas en la empresa?	El plan no existe, lo que sí se analiza son los vacíos en conocimientos para que talento humano se encargue de analizar la mejor opción de capacitación.
7.- ¿Ha capacitado de manera continua a sus trabajadores encargados del área de crédito y cobranza en los últimos dos años?	En el último año si se ha capacitado en relación a crédito y cobranza
8.- ¿A su criterio la pandemia del Covid-19 ha generado un impacto negativo en la rentabilidad de la empresa Megakons S.A.?	Si se ha generado un retraso en los pagos, es decir fue el inicio de que los clientes comiencen a tener atrasos en sus pagos.
9.- ¿Existen políticas para otorgar crédito a los clientes?	Si existen políticas de crédito y cobranza
10.- Si su respuesta a la pregunta anterior fue si, ¿Cuáles son las políticas que la empresa considera para el otorgamiento de créditos?	Se consideran dos de ellas: el buró y que el cliente no tenga antecedentes judiciales siempre y cuando sean relacionados a cobros de clientes como pagares, letras de cambio entre otros.

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Por el momento en la empresa se detectó que no existen lineamientos para la recuperación de cartera y aún no se han establecido ninguno de manera específica. Pero existe una estrategia en cuestión a la recuperación de cartera, la cual consiste en aplicar promociones tanto para los clientes, como también de manera interna dirigida a los agentes vendedores de la empresa para incentivarlos a recuperar los valores de cartera de manera inmediata. A pesar de eso la eficiencia es buena por el momento y se intenta mejorarla.

En la empresa MEGAKONS S.A. la cartera morosa es de \$898.102,78. Este valor corresponde al 25% del total de la cartera. Lo que quiere decir que es un valor representativo el cual es el motivo de buscar y aplicar nuevas estrategias para la recuperación de la misma.

Además, a raíz de la pandemia se entiende que si existió una afectación económica y como consecuencia el retraso de los pagos de los clientes. A pesar de que en la empresa se aplican políticas de crédito y cobranza, una de ellas es la revisión del buró de crédito y segundo que el cliente no tenga antecedentes judiciales. De esta manera la empresa precautela el otorgamiento de crédito en la misma.

Finalmente se detectó que en la empresa no existe un plan específico de capacitación para el área de crédito cobranza y ventas. Lo cual a su vez afectaría al desempeño de los trabajadores por su falta de innovación al momento de recuperar la cartera.

Resultado de las encuestas a los trabajadores de la empresa MEGAKONS S.A.

A continuación, se presentan los resultados de las encuestas que se realizaron en la empresa MEGAKONS S.A. a sus 10 empleados internos, la cual consto de 10 preguntas.

1.- ¿Tiene conocimiento de lo que es la cartera vencida?

Tabla 3.

Conocimiento de lo que es la cartera vencida

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	SI	10	100%	100%	100%
	NO	0	0%	0%	0%
	TOTAL	10	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Dentro de esta interrogante, se reconoce que los trabajadores en su 100% tienen conocimiento de lo que es la cartera vencida, a su vez esto indica que los trabajadores de la empresa tienen el conocimiento básico del giro de su trabajo.

2.- ¿Cree que la cartera vencida representa una amenaza en la empresa?

Tabla 4.

La cartera vencida representa una amenaza en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	SI	7	70%	70%	70%
	NO	3	30%	30%	30%
	TOTAL	10	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Se puede identificar que la cartera vencida si es una amenaza para la empresa, porque si no está controlada de manera adecuada. Esto resta liquidez, no existe circulante para el pago de obligaciones contraídas por la empresa. Esto puede llevar a la empresa a una inestabilidad y como consecuencia disminuir personal y la baja de ingresos para los trabajadores también se pierde dinero y crea inestabilidad para pago proveedores, sueldos o adquisición de mercadería. Además, de que el ciclo operativo se vuelve más lento.

3.- ¿Se realizan seguimientos a las cuentas de cartera vencida?

Tabla 5.

Seguimiento de las cuentas de cartera vencida

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	SI	10	100%	100%	100%
	NO	0	0%	0%	0%
	TOTAL	10	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

En esta interrogante se entiende que la empresa le presta atención a los clientes que tiene morosidad en la misma, esto se debe a que estos valores necesitan ser recaudado para el normal giro del negocio.

4.- ¿A su criterio cuál cree usted que es la causa más común para que los clientes no paguen a tiempo sus valores pendientes?

Tabla 6.

Causa más común para que los clientes no paguen a tiempo

Opciones	Respuestas	
	N.º	Porcentaje
Problemas financieros	9	90%
Falta de conocimiento	0	0%
Problemas de salud	0	0%
Desempleo	0	0%
Otros como gastos inesperados (ejemplo accidentes)	1	10%
TOTAL	10	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Se puede evidenciar que la causa más común para que las personas no cumplan sus obligaciones son los problemas financieros los cuales están representado en un 90%, además el 10% restante hace referencia a que se debe por gastos inesperados como accidentes. Esto refleja la falta de cultura financiera en la sociedad lo cual conlleva a que las personas no manejen sus finanzas de manera adecuada, y por consiguiente que existan problemas de morosidad.

5.- ¿Cree usted que existen áreas o procesos que podrían mejorarse en la empresa para disminuir el porcentaje de cartera vencida?

Tabla 7.

Los procesos podrían mejorarse

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	SI	10	100%	100%	100%
	NO	0	0%	0%	0%
	TOTAL	10	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

En esta pregunta es muy notoria la postura de los trabajadores en su totalidad, el 100% manifiesta que la empresa puede mejorar para disminuir la cartera vencida

esto a través de la implementación de un sistema de pre- aprobación de crédito y cobranza, la creación de políticas de cobranza de cartera vencida, plantear presupuestos reales al mercado basados en cartera vencida, crear mayor comunicación referente al tema de cartera, ampliar el conocimiento a través de capacitaciones de lo que es una cartera sana y desde cuando pasa a ser de riesgo. Además, es recomendable considerar una persona solo para cobranza a clientes de forma presencial.

6.- ¿Cuál fue el período en el que recibió su última capacitación en la empresa?

Tabla 8.

Periodo en el que recibió su última capacitación

Opciones	Respuestas	
	N.º	Porcentaje
6 meses	8	80%
1 año	1	10%
2 años	0	0%
Más de 2 años	1	10%
TOTAL	10	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Se puede evidenciar que en la empresa se aplicaron capacitaciones dirigidas a sus trabajadores en un 80% dentro de un rango de seis meses, esto indica la importancia que la empresa le presta a sus trabajadores en este último semestre para que de esta manera se pueda mejorar el compromiso y profesionalismo de los mismo al momento de ejecutar sus actividades diarias en su puesto de trabajo.

7.- ¿Cree que la comunicación con el cliente antes y después de brindar el servicio es importante?

Tabla 9.

Importancia de la comunicación con los clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	SI	10	100%	100%	100%
	NO	0	0%	0%	0%
	TOTAL	10	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Se puede entender que en su totalidad el 100% de los encuestados opina que es importante la comunicación antes y después de brindar un servicio, es esencial para establecer una relación sólida y positiva con el cliente. Proporciona claridad, transparencia y la oportunidad de responder a las necesidades y expectativas del cliente, lo que contribuye a una experiencia satisfactoria y al éxito a largo plazo del negocio.

8.- ¿Cuáles son los canales de contacto para con los clientes que están atrasados en sus pagos?

Tabla 10.

Canales de contacto con los clientes

Opciones	Respuestas	
	N.º	Porcentaje
Teléfono	5	50%
Mensaje	0	0%
Correo electrónico	0	0%
Citación personalmente	5	50%
TOTAL	10	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Como se visualiza en la tabla para poder recuperar valores de morosidad en la empresa solo se aplican dos canales de contacto como lo son mediante llamada telefónica y citación personal con un 50% encada uno respectivamente, lo cual a

su vez se puede identificar que existen más canales los cuales pueden ser aplicados para tratar de obtener una respuesta satisfactoria hacia el fin principal que es cobrar las cuentas que se conforman la carrera vencida.

9.- ¿La empresa cuentan con políticas para otorgar crédito a los clientes?

Tabla 11.

Existencia de políticas para otorgar crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	SI	10	100%	100%	100%
	NO	0	0%	0%	0%
	TOTAL	10	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Como se puede detectar en la empresa efectivamente tiene políticas para otorgar crédito lo cual es muy satisfactorio y positivo, pero como se puede analizar en la entrevista se toman en cuenta solo la primera que es revisar el buró de crédito el cual precisa tener como mínimo \$640,00 y segundo que el cliente no tenga antecedentes judiciales siempre y cuando sean relacionados a cobros de clientes como pagarés, letras de cambio entre otros. A ser cierto es correcto, pero se sugiere implementar una indagación más profunda antes de otorga crédito en la empresa de tal manera que se pueda precautelar el cuidado de que no exista cartera vencida.

10.- ¿Se cumple con las políticas para poder otorgar crédito a los clientes?

Tabla 12.

Se cumple con las políticas para poder otorgar crédito a los clientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	SI	10	100%	100%	100%
	NO	0	0%	0%	0%
	TOTAL	10	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

En lo que se reconoce la empresa en su 100% es decir su totalidad concuerda que se cumplen con las políticas para otorgar crédito, pero como ya se evidencio anteriormente, se pueden implementar nuevas políticas antes de otorgar el crédito a sus clientes, como se notó las dos políticas que se siguen si son importantes, pero se las puede añadir para que de esta manera no se otorgue crédito a clientes los cuales probablemente tenga problemas en cumplir con sus obligaciones.

Resultado de las encuestas a los clientes de la empresa MEGAKONS S.A.

A continuación, se presentan los resultados de las encuestas que se aplicaron a los clientes de la empresa MEGAKONS S.A., encuesta que consto de 6 preguntas dirigida a 52 clientes que mantiene morosidad con la empresa.

1.- ¿A su criterio la pandemia COVID- 19 le provocó problemas económicos?

Tabla 13.

La pandemia COVID- 19 le provocó problemas económicos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	SI	52	100%	100%	100%
	NO	0	0%	0%	0%
	TOTAL	52	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

En su totalidad los clientes aseguran que a raíz de la pandemia Covid-19 se generaron problemas económicos los cuales llevaron a tener crisis financieras y por ende problemas de morosidad en sus cuentas.

2.- ¿Usted tiene valores pendientes con la empresa Megakons S.A.?

Tabla 14.

Tiene valores pendientes con la empresa Megakons S.A.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	SI	52	100%	100%	100%
	NO	0	0%	0%	0%
	TOTAL	52	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Como se puede notar en la tabla de los encuestado el 100% es consiente que tiene valores pendientes de pago, el 0%.

3.- ¿El motivo de su atraso en pagos con la empresa es por alguna de las siguientes razones?

Tabla 15.

Motivo de atrasos en pagos

Opciones	Respuestas	
	N.º	Porcentaje
Problemas financieros	24	46%
Falta de conocimiento	6	12%
Problemas de salud	2	4%
Desempleo	19	37%
Otro	1	2%
TOTAL	52	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

El motivo por el cual los clientes tiene retraso en sus pagos es en su 46% por problemas financiero seguido por un 37% a consecuencia del desempleo y con un 12% por falta de cultura financiera. Esto solo refleja la evidente crisis por la que un país pasa a esto se le añade la falta de educación financiera y tristemente el desempleo lo cual genera inestabilidad en cada una de las personas.

4.- ¿A su criterio cuándo le otorgaron crédito con la empresa, pusieron en su conocimiento cuales son los medios por los cuales se comunicarían con usted cuando tarde en sus pagos?

Tabla 16.

Conocimiento de medios de comunicación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Valido	Porcentaje acumulado
Validos	SI	43	83%	83%	83%
	NO	9	17%	17%	17%
	TOTAL	52	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

En esta interrogante permite detectar que el personal de la empresa no tuvo una comunicación adecuada con el cliente como se puede evidenciar en el 17% de esta encuesta, he aquí es donde se puede genera problemas que a corto y largo plazo generen valores no recaudados.

5.- ¿En su opinión obtener crédito en la empresa fue?

Tabla 17.

Opinión obtener crédito en la empresa

Opciones	Respuestas	
	N.º	Porcentaje
Muy difícil	0	0%
Difícil	0	0%
Normal	39	75%
Fácil	13	25%
Muy fácil	0	0%
TOTAL	52	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

En la escala de esta pregunta se identifica que desde la perspectiva de cliente con un 75% opina que obtener crédito es un proceso normal e incluso el 25% opina que es fácil obtener crédito en la empresa, lo que demuestra que en la misma no existen muchos procesos que seguir, lo refleja que este puede ser el problema por el que

los clientes en muchos de los casos no calificados accedan a tener crédito en la empresa.

6.- ¿Se encuentra satisfecho con la empresa MEGAKONS S.A.?

Tabla 18.

Satisfacción con la empresa MEGAKONS S.A.

Opciones	Respuestas	
	N.º	Porcentaje
Muy insatisfecho	4	8%
Insatisfecho	2	4%
Indiferente	13	25%
Satisfecho	31	60%
Muy Satisfecho	2	4%
TOTAL	52	100%

Fuente: elaboración propia

Interpretación

Se puede notar gracias a la información que se proporcionó en la encuesta que el 60% está satisfecho con la empresa y su servicio esto debido a su buena atención la cual refleja la conformidad con la misma. Este aspecto genera a su vez confianza en sus clientes y a su vez confianza en el mercado. Es importante este aspecto porque mantiene como líder de ventas de tal manera que si la empresa es más grande esta puede mejorar e implementar nuevas políticas, capacitaciones y por consecuencia el personal aplicara conocimientos nuevos y eficaces.

Análisis de la entrevista y encuestas

Tabla 19.

Análisis de entrevista y encuestas

Dirigida a	Análisis
Entrevista gerencia	<p data-bbox="467 472 1394 622">Se detectó que la empresa no cuenta con directrices para la reestructuración de cartera, que aún no han sido definidas específicamente. Sin embargo, existen estrategias para la recuperación de cartera que motivan tanto a los vendedores como clientes a realizar promociones para restaurar instantáneamente el valor de sus carteras.</p> <p data-bbox="467 656 1394 748">Por otra parte, la cartera morosa es de \$898.102,78. Este valor corresponde al 25% del total de la cartera. Esto significa que es un valor representativo que da lugar a la aplicación y exploración de nuevas estrategias para recuperarla.</p> <p data-bbox="467 781 1394 931">También se asume que la pandemia ha tenido un impacto económico, lo que ha provocado retrasos en los pagos de los clientes. La empresa tiene políticas de crédito y cobranza, una de las cuales es la verificación por burós de crédito, y la segunda, que el cliente no tenga antecedentes penales. De esta forma, la empresa se asegura el otorgamiento de crédito.</p> <p data-bbox="467 965 1394 1081">Finalmente, se descubrió que la empresa no contaba con un plan de capacitación específico para las áreas de crédito, cobranza y ventas. Esto puede afectar el desempeño de los empleados debido a la falta de innovación en la restauración de la cartera.</p>
Encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa	<p data-bbox="467 1081 1394 1267">Se identificó que los trabajadores de la empresa tienen conocimiento de lo que es cartera vencida, lo que refleja que se encuentra con el conocimiento adecuado de lo que puede suceder si no se controla sus valores, uno de ellos es la reducción de la liquidez. Lo cual puede conducir a la desestabilización de la empresa, lo que a su vez genera un recorte del personal y una disminución de los ingresos.</p> <p data-bbox="467 1301 1394 1543">Por ese motivo la empresa Megakons S.A. se preocupa por los clientes morosos, necesita cobrar estos montos en el curso del giro del negocio. Se encontró que la causa más común de incumplimiento de obligaciones a criterio de los trabajadores es posiblemente por problemas financieros seguidos por gastos imprevistos como accidentes. Esto refleja la falta de cultura financiera en los clientes y además de la sociedad en general, lo que hace que las personas no puedan administrar adecuadamente sus finanzas, lo que genera problemas de retraso en los pagos.</p> <p data-bbox="467 1576 1394 1850">Se reconoció que la empresa puede mejorar su cartera morosa al implementar sistemas de preaprobación de crédito y cobranza. En el cobro de los valores pendientes se identificó que solo existen dos canales de comunicación para cobrar los atrasos como lo es: teléfono y cita personal. Además, en vista que la empresa tiene solo dos procesos de aprobación de créditos el primero que es la verificación de buro de crédito, y el segundo revisar que el cliente no tenga registros legales en lo que se refiere al cobro de pagarés, letras de cambio, etc. Se sugiere con el objetivo de mejorar, se pueda agregar nuevas estrategias para que los clientes puedan cumplir con sus obligaciones.</p> <p data-bbox="467 1883 1394 2000">Por otra parte, la empresa ha dado capacitación a sus empleados en el último semestre. Esto demuestra la importancia que le da la organización en este ámbito para lograr un incremento en el conocimiento y profesionalismo en el desempeño de sus trabajadores en sus actividades.</p>

Además, los trabajadores tienen claro que la comunicación previa y posterior al servicio es importante para construir relaciones exitosas y sólidas con los clientes. Esto proporciona transparencia, claridad, y la capacidad de que las necesidades y expectativas de los clientes se satisfagan.

Encuesta dirigida a los clientes de la empresa

Los clientes afirman que se produjeron problemas económicos y crisis financiera como resultado de la pandemia de COVID-19, lo que provocó retrasos en los pagos a sus cuentas. El 46% de los clientes tiene problemas financieros, seguido del desempleo con un 37% y la falta de cultura financiera con un 12%. Esto sólo refleja la clara crisis que vive el país, resultante de una falta de educación financiera y, lamentablemente, el desempleo, lo que genera inestabilidad para todos y cada uno de los ciudadanos.

Desde la perspectiva del cliente, se identifica que el 75% cree que obtener crédito en la empresa es un proceso normal y el restante 25% cree que obtener crédito es fácil. Esto sugiere que no hay tantos procesos. Lo que significa que un cliente no elegible puede aceptar y beneficiarse de un préstamo de la empresa.

Finalmente, se encontró que los empleados de la empresa no se comunican adecuadamente con los clientes, así lo indica el 17% de los encuestados. Aquí pueden surgir problemas que provoquen que los valores no se recauden a corto y largo plazo. Sin embargo, el 60% de clientes está satisfecho con la empresa y sus servicios. Este aspecto genera confianza en ellos. Este aspecto es positivo porque la empresa mantendrá su liderazgo en ventas y, a medida que la empresa crezca, podrá mejorar e implementar nuevas políticas y formación, para que los empleados puedan aplicar nuevos y eficaces conocimientos.

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO III. ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA MOROSIDAD EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEGAKONS S.A.

3.1. Aplicación de los indicadores

En la empresa MEGAKONS S.A. Se aplican indicadores financieros para evaluar sus actividades y determinar su solidez financiera. La comparación de indicadores financieros de dos períodos consecutivos permite descubrir fortalezas, debilidades y tendencias en el desempeño financiero de la empresa. Este análisis ayuda a conocer e identificar cambios significativos que se estén suscitando en la misma, para así evaluar la efectividad financiera y brindar información importante y valiosa para que en este caso los niveles jerárquicos como gerencia tengan una correcta toma de decisiones.

Además, permite identificar posibles deficiencias en los procedimientos que se manejan en el área de crédito y en el cobro de valores de cartera vencida en la empresa. Finalmente, los mismos resultados se utilizan para evaluar el impacto financiero en base de la toma de decisiones que se toma en la gestión y manejo de la empresa para que se proporcione una visión total de los procesos de crédito dudosos que se otorgan. Para que así a través del planteamiento de estrategias exista crecimiento y mejora a largo plazo en la empresa.

Indicadores de Morosidad

Indicador 1

Tabla 20.

Índice de morosidad

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Morosidad	Índice de morosidad	Porcentaje	$I. M. = \frac{Cartera Vencida}{Cartera total}$	$I. M. = \frac{352.443,09}{2.952.097,33}$	La cartera vencida en el año 2021 representa el 11,93% de la cartera total de clientes a los que se otorgó crédito.	$I. M. = \frac{784.978,66}{3.456.386,54}$	La cartera vencida en el año 2022 representa el 22,71% de la cartera total de clientes a los que se otorgó crédito.

Fuente: elaboración propia

Indicador 2

Tabla 21.

Rotación de cartera

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Morosidad	Rotación de cartera	Veces	$= \frac{R. C. Ventas a Crédito}{Promedio cuentas por cobrar}$	$= \frac{R. C. 3.615.092,73}{352.443,09}$	Las cuentas por cobrar de la empresa Megakons S.A ha rotado 10,25 veces.	$= \frac{R. C. 3.599.373,86}{784.978,66}$	Las cuentas por cobrar de la empresa Megakons S.A ha rotado 4,59 veces.

Fuente: elaboración propia

Indicador 3

Tabla 22.

Días de cartera

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Morosidad	Días de cartera	Días	$D. C. = \frac{360}{\text{Rotación de cartera}}$	$D. C. = \frac{360}{10,25}$	Las cuentas por cobrar de la empresa Megakons S.A ha rotado cada 35 días	$D. C. = \frac{360}{4,59}$	Las cuentas por cobrar de la empresa Megakons S.A ha rotado cada 78 días

Fuente: elaboración propia

Indicador 4

Tabla 23.

Eficiencia operativa

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Morosidad	Eficiencia operativa	Porcentaje	$E. O. = \frac{\text{Gastos de administración}}{\text{Activo total}}$	$E. O. = \frac{466.138,06}{8.258.263,9}$	Los gastos administrativos representan el 5,40% de sus activos	$E. O. = \frac{499.861,97}{6.847.178,65}$	Los gastos administrativos representan el 7,30% de sus activos

Fuente: elaboración propia

Indicadores de liquidez

Indicador 5

Tabla 24.

Liquidez corriente

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Liquidez	Liquidez Corriente	Dólares	$L. C. = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	L. C. $= \frac{6.910.365,29}{2.726.172,83}$	Por cada dólar de deuda que la empresa Megakons S.A. tiene en el pasivo corriente cuenta con \$2,53 en su activo para cubrirlo.	L. C. $= \frac{5.980.925,18}{1.999.320,75}$	Por cada dólar de deuda que la empresa Megakons S.A. tiene en el pasivo corriente cuenta con \$ 2,99 en su activo para cubrirlo.

Fuente: elaboración propia

Indicador 6

Tabla 25.

Capital de trabajo

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Liquidez	Capital de Trabajo	Dólares	$C. T. = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	$C. T. = 6.910.365,29 - 2.726.172,83$	La empresa Megakons S.A cuenta con \$4.184.192,46 para el giro de su negocio en el año 2021.	$C. T. = 5.980.925,18 - 1.999.320,75$	La empresa Megakons S.A cuenta con \$3.981.604,43 para el giro de su negocio en el año 2022.

Fuente: elaboración propia.

Indicador 7

Tabla 26.

Prueba ácida

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Liquidez	Prueba Ácida	Dólares	$\text{P. A.} = \frac{(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo corriente}}$	$\text{P. A.} = \frac{(6.910.365,29 - 2.778.610,85)}{2.726.172,83}$	Por cada dólar de deuda que la empresa Megakons S.A. tiene en el pasivo corriente cuenta con \$ 1,52 en su activo para cubrirlo sin considerar la venta de inventario.	$\text{P. A.} = \frac{(5.980.925,18 - 2.162.188,26)}{1.999.320,75}$	Por cada dólar de deuda que la empresa Megakons S.A. tiene en el pasivo corriente cuenta con \$ 1,91 en su activo para cubrirlo sin considerar la venta de inventario.

Fuente: elaboración propia

Indicador 8

Tabla 27.

Liquidez inmediata

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Liquidez	Liquidez inmediata	Dólares	$\text{L. I.} = \frac{\text{Efectivo y equivalentes de Efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\text{L. I.} = \frac{41.031,34}{2.726.172,83}$	La empresa Megakons S.A cuenta con \$ 0,015 en liquidez inmediata lo que significa que no puede cubrir obligaciones a corto plazo.	$\text{L. I.} = \frac{38.156,73}{1.999.320,75}$	La empresa Megakons S.A cuenta con \$ 0,019 en liquidez inmediata lo que significa que no puede cubrir obligaciones a corto plazo.

Fuente: elaboración propia

Indicadores de rentabilidad

Indicador 9

Tabla 28.

ROE

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Rentabilidad	ROE	Porcentaje	$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta acumulada}}{\text{Capital contable promedio}}$	$\text{ROE} = \frac{493.556.84}{960.000.00}$	La utilidad neta en la empresa en el año 2021 representa el 51,41% en relación a su capital invertido	$\text{ROE} = \frac{322.315.06}{960.000.00}$	La utilidad neta en la empresa en el año 2021 representa el 33,57% en relación a su capital invertido

Fuente: elaboración propia

Indicador 10

Tabla 29.

ROA

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Rentabilidad	ROA	Porcentaje	$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta acumulada}}{\text{Activo total promedio}}$	$\text{ROA} = \frac{493.556.84}{8.258.263,9}$	La rentabilidad total de los activos de la empresa es de 5,97%	$\text{ROA} = \frac{322.315.06}{6.847.178.65}$	La rentabilidad total de los activos de la empresa es de 4,70%

Fuente: elaboración propia

Indicador 11

Tabla 30.

Rentabilidad neta del activo

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Rentabilidad	Rentabilidad neta del activo	Porcentaje	$R.N.A. = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	$R.N.A.$ $= \frac{493.556,84}{16.494.524,64}$ $* \frac{16.494.524,64}{8.258.263,90}$	La eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar beneficios netos es de 5,97%	$R.N.A.$ $= \frac{322.315,06}{16.247.321,26}$ $* \frac{16.247.321,26}{6.847.178,65}$	La eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar beneficios netos es de 4,70%

Fuente: elaboración propia

Indicador 12

Tabla 31.

Margen Bruto

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Rentabilidad	Margen Bruto	Porcentaje	$M.B. = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de venta}}{\text{Ventas}}$	$M.B.$ $= \frac{(16.494.524,64 - 13.865.137,69)}{16.494.524,64}$	La rentabilidad de la empresa después de deducir los costos directos asociados con la producción es de 15,94%	$M.B.$ $= \frac{16.247.321,26 - 14.134.994,20}{16.247.321,26}$	La rentabilidad de la empresa después de deducir los costos directos asociados con la producción es de 13%

Fuente: elaboración propia

Indicador 13

Tabla 32.

Margen operacional

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Rentabilidad	Margen Operacional	Dólares	$\text{M. O.} = \frac{\text{Ingresos netos}}{\text{Ventas}}$	$\text{M. O.} = \frac{16.640.488,9}{16.494.524,6}$	La rentabilidad de las operaciones centrales de la empresa Megakons S.A. es del 100,88%	$\text{M. O.} = \frac{16.762.468,8}{16.247.321,2}$	La rentabilidad de las operaciones centrales de la empresa Megakons S.A. es del 103,17%

Fuente: elaboración propia

Indicador 14

Tabla 33.

Rentabilidad neta en ventas

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Rentabilidad	Rentabilidad Neta de Ventas	Porcentajes	$\text{R. N. V.} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	$\text{R. N. V.} = \frac{493.556,84}{16.494.524,6}$	La rentabilidad de la empresa después de deducir todos los costos, incluidos los gastos operativos, impuestos e intereses, de los ingresos totales generados por las ventas es de 2,99%	$\text{R. N. V.} = \frac{322.315,06}{16.247.321,2}$	La rentabilidad de la empresa después de deducir todos los costos, incluidos los gastos operativos, impuestos e intereses, de los ingresos totales generados por las ventas es de 1,98%

Fuente: elaboración propia

Indicador 15

Tabla 34.

Rentabilidad operacional del patrimonio.

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Rentabilidad	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Dólares	$\text{R. O. P.} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$	$\text{R. O. P.} = \frac{2.775.351,28}{2.428.673,64}$	La capacidad de la empresa para generar beneficios a partir del capital aportado por sus accionistas es de 114,27%	$\text{R. O. P.} = \frac{2.627.474,60}{2.268.720,21}$	La capacidad de la empresa para generar beneficios a partir del capital aportado por sus accionistas es de 115,81%

Fuente: elaboración propia

Indicador 16

Tabla 35.

Margen de utilidad neta

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Rentabilidad	Margen de utilidad neta	Porcentajes	$\text{M. U. N.} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Ventas}}$	$\text{M. U. N.} = \frac{493.556,84}{16.494.524,64}$	La rentabilidad de la empresa al medir la proporción de beneficio neto con respecto a los ingresos totales es de 2,99%	$\text{M. U. N.} = \frac{322.315,06}{16.247.321,26}$	La rentabilidad de la empresa al medir la proporción de beneficio neto con respecto a los ingresos totales es de 1,98%

Fuente: elaboración propia

Indicador 17

Tabla 36.

Margen de utilidad en operaciones

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Rentabilidad	Margen de utilidad en operaciones	Porcentajes	$\text{M. U. O.} = \frac{\text{Utilidad neta oper}}{\text{Ventas}}$	$\text{M. U. N.} = \frac{2.775.351,2}{16.494.524,}$	La medida financiera que evalúa la rentabilidad de la empresa para el año 2021 al medir la proporción de beneficio operativo con respecto a los ingresos totales es de 16,82%	$\text{M. U. O.} = \frac{2.627.474,1}{16.247.321,}$	La medida financiera que evalúa la rentabilidad de la empresa para el año 2022 al medir la proporción de beneficio operativo con respecto a los ingresos totales es de 16,17%

Fuente: elaboración propia

Indicador 18

Tabla 37.

Rentabilidad del capital

Tipo	Denominación	Unidad de medida	Fórmula	Datos 2021	Resultado año 2021	Datos 2022	Resultado año 2022
Rentabilidad	Rentabilidad del capital	Dólares	$R.C. = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Capital total}}$	M. U. O. $= \frac{493.556,84}{960.000,00}$	La calidad de las inversiones realizadas por la empresa y cómo estas contribuyen a la generación de beneficios, es así que por cada dólar de capital se generó una ganancia de \$0,51	M. U. O. $= \frac{322.315,06}{960.000,00}$	La calidad de las inversiones realizadas por la empresa y cómo estas contribuyen a la generación de beneficios, es así que por cada dólar de capital se generó una ganancia \$0,33

Fuente: elaboración propia

3.2. Análisis comparativo de los indicadores financieros con los resultados de los periodos 2021- 2022

Los indicadores permiten establecer una relación de los valores que se manejan en los estados financieros, para así conocer su salud financiera como empresa, estos se pueden utilizar para crear comparaciones entre distintos periodos con el fin de analizar y conocer tanto su liquidez y rentabilidad en la presente investigación de la empresa MEGAKONS S.A. Estos son importantes e indispensables porque mediante su aplicación se puede conocer el estado de la empresa y detectar distintos problemas que se presenten en la misma, para que posterior a su aplicación se puedan sugerir soluciones para mejorar los índices de la misma.

Es importante darse cuenta que cada uno de los indicadores financieros permiten establecer una comparación por periodos con la información base que es el estado de resultados y el estado de situación financiera. Gracias a la interpretación y evaluación de los indicadores financieros se logra tener una base para poder tomar decisiones importantes en la empresa.

El fin con el que se utilizan y se aplica cada uno de los indicadores financieros en la empresa permite mantener un conocimiento exacto de cómo se encuentra la misma en este caso la empresa MEGAKONS S.A. Por lo tanto, es indispensable hacer un análisis consecutivo de los indicadores financieros, permitirá encontrar problemas y corregirlos para que la empresa mantenga un excelente control financiero.

El siguiente análisis tiene como fin conocer la salud financiera de la empresa MEGAKONS S.A., mediante el uso y aplicación de indicadores financieros de morosidad, rentabilidad, y liquidez para que de este modo se pueda diagnosticar la cartera vencida, liquidez y rentabilidad, se analiza los períodos 2021 y 2022 para compararlos y conocer si estos valores tuvieron tendencia a aumentar o disminuir como se observa continuación.

Tabla 38.

Matriz de análisis de indicadores financieros

N°	Nombre Indicador	Resultado año 2021	Resultado año 2022	Análisis de diferencia entre el año 2021-2022
1	Índice de morosidad	La cartera vencida en el año 2021 representa el 11,93% de la cartera total de clientes a los que se otorgó crédito.	La cartera vencida en el año 2022 representa el 22,71% de la cartera total de clientes a los que se otorgó crédito.	Este indicador muestra que el valor de cartera vencida aumenta para el año 2022 en un 10,78% en relación al año 2021. Esto quiere decir que un porcentaje más alto de clientes no está cubriendo sus obligaciones de pago
2	Rotación de cartera	Las cuentas por cobrar de la empresa Megakons S.A ha rotado 10,25 veces.	Las cuentas por cobrar de la empresa Megakons S.A ha rotado 4,59 veces	Este indicador muestra cuantas veces rota el cobro de las cuentas que se dan a crédito, se observa que para el 2022 en comparación al 2021 disminuyo su rotación un 5,66 veces.
3	Días de cartera	Las cuentas por cobrar de la empresa Megakons S.A ha rotado cada 35 días	Las cuentas por cobrar de la empresa Megakons S.A ha rotado cada 78 días	Este indicador muestra cada cuantos días rota el cobro de las cuentas que se dan a crédito, se identifica que para el 2022 en comparación al 2021 aumentó sus días en 43.
4	Eficiencia operativa	Los gastos administrativos representan el 5,40% de sus activos	Los gastos administrativos representan el 7,30% de sus activos	Este indicador sirve para conocer qué tan altos o bajos son los gastos de administración para así poder controlar su distribución en comparación al año 2021 el año 2022 se nota que estos gastos aumentaron en un 1,90%.
5	Liquidez Corriente	Por cada dólar de deuda que la empresa Megakons S.A. tiene en el pasivo corriente cuenta con \$2,53 en su activo para cubrirlo	Por cada dólar de deuda que la empresa Megakons S.A. tiene en el pasivo corriente cuenta con \$ 2,99 en su activo para cubrirlo	Este indicador muestra cuánto se tiene en la empresa en su activo para responder a sus pasivos, en relación al año 2022 en relación 2021 aumento este valor en \$ 1,23
6	Capital de Trabajo	La empresa Megakons S.A	La empresa Megakons S.A cuenta con \$3.981.604,43	Este indicador muestra con cuanta cuenta la

		cuenta con \$4.184.192,46 para el giro de su negocio en el año 2021	para el giro de su negocio en el año 2022.	empresa en activo corriente para el giro de su negocio, es así que para 2022 en comparación al 2021 disminuyo con \$ 202.588,03
7	Prueba Ácida	Por cada dólar de deuda que la empresa Megakons S.A. tiene en el pasivo corriente cuenta con \$ 1,52 en su activo para cubrirlo sin considerar la venta de inventario	Por cada dólar de deuda que la empresa Megakons S.A. tiene en el pasivo corriente cuenta con \$ 1,91 en su activo para cubrirlo sin considerar la venta de inventario.	Este indicador muestra con cuanto cuenta en su activo la empresa para para sus deudas, es así que para 2022 en comparación al 2021 disminuyo este valor con \$ 0,39
8	Liquidez inmediata	La empresa Megakons S.A cuenta con \$ 0,015 en liquidez inmediata lo que significa que no cuenta con no puede cubrir obligaciones de corto plazo.	La empresa Megakons S.A cuenta con \$ 0,019 en liquidez inmediata lo que significa que no cuenta con no puede cubrir obligaciones de corto plazo	La empresa no tiene liquidez inmediata lo que significa no puede hacer frente a sus obligaciones de manera inmediata, es así que en comparación al año 2021 el 2022 disminuyó en \$ 0,004
9	ROE	La utilidad neta en la empresa en el año 2021 representa el 51,41% en relación a su capital invertido	La utilidad neta en la empresa en el año 2021 representa el 33,57% en relación a su capital invertido	Este indicador muestra si en relación al capital invertido se generan ganancias,
10	ROA	La rentabilidad total de los activos de la empresa es de 5,97%	La rentabilidad total de los activos de la empresa es de 4,70%	Este indicador es una ratio de rendimiento el cual indica que en relación al año 2021 el año 2022 disminuyo este valor en 1,27%
11	Rentabilidad neta del activo	La eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar beneficios netos es de 5,97%	La eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar beneficios netos es de 4,70%	Este indicador proporciona información sobre la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar beneficios, en este caso para el 2022 en relación al 2021 disminuyo esta eficiencia en 1,27%
12	Margen Bruto	La rentabilidad la una empresa después de deducir los costos directos asociados con la producción o adquisición de bienes y servicios	La rentabilidad la una empresa después de deducir los costos directos asociados con la producción o adquisición de bienes y servicios es de 13%	Este indicador permite evaluar la rentabilidad de la empresa en relación con sus costos directos, para el año 2022 este valor disminuyo en un 2,94%

13	Margen Operacional	es de 15,94% La rentabilidad de las operaciones centrales de la empresa Megakons S.A. es del 100,88%	La rentabilidad de las operaciones centrales de la empresa Megakons S.A. es del 103,17%	Este indicador proporciona información clave sobre la rentabilidad de las operaciones centrales la empresa y es esencial para evaluar su eficiencia operativa, en este caso para el año 2022 este valor aumento en un 2,29%
14	Rentabilidad neta Ventas	La rentabilidad de la empresa después de deducir todos los costos, incluidos los gastos operativos, impuestos e intereses, de los ingresos totales generados por las ventas es de 2,99%	La rentabilidad de la empresa después de deducir todos los costos, incluidos los gastos operativos, impuestos e intereses, de los ingresos totales generados por las ventas es de 1,98%	Este indicador permite evaluar la rentabilidad final de la empresa después de todos los costos, para este caso en el año 2022 en relación al 2021 disminuyo en 1,01%
15	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	La capacidad de la empresa para generar beneficios a partir del capital aportado por sus accionistas es de 114,27%	La capacidad de la empresa para generar beneficios a partir del capital aportado por sus accionistas es de 115,81%	Este indicador permite evaluar cómo la empresa genera beneficios en relación con el capital aportado por sus accionistas, en este caso en relaciona al año 2021 en el 2022 se aumentó este valor de rendimiento en 1,5%
16	Margen de utilidad neta	La rentabilidad de la empresa al medir la proporción de beneficio neto con respecto a los ingresos totales es de 2,99%	La rentabilidad de la empresa al medir la proporción de beneficio neto con respecto a los ingresos totales es de 1,98%	Este indicador permite evaluar la rentabilidad final de la empresa después de todos los costos, para el 2022 disminuyo en 1,01%
17	Margen de utilidad en operaciones	La medida financiera que evalúa la rentabilidad de la empresa para el año 2021 al medir la proporción de beneficio operativo con respecto a los ingresos totales es de 16,82%	La medida financiera que evalúa la rentabilidad de la empresa para el año 2022 al medir la proporción de beneficio operativo con respecto a los ingresos totales es de 16,17%	Este indicador enseña la eficiencia en la gestión de costos directamente relacionados con las operaciones comerciales, en el año 2022 en relación al 2021 disminuyo en un 0,65%
18	Rentabilidad del capital	La calidad de las inversiones realizadas por la empresa y cómo estas contribuyen a la generación de beneficios, es así	La calidad de las inversiones realizadas por la empresa y cómo estas contribuyen a la generación de beneficios, es así que por cada dólar de capital se generó una ganancia \$0,33	Este indicador permitió evaluar cómo la empresa utiliza su capital total para generar beneficios, para el año 2022 en

que por cada dólar
de capital se generó
una ganancia de
\$0,51.

relación al 2021
disminuyo en \$0,18

Fuente: elaboración propia

3.3. Impacto de la morosidad en la rentabilidad y aplicación de estrategias de mejora continua de la empresa MEGAKONS S.A.

La morosidad hace referencia a retrasos en pagos como préstamos, facturas, créditos entre otros este término es utilizado en el área económica y financiera por las empresas para referirse a un estado en el que se encuentra una entidad o persona que no cumple con sus obligaciones de pago.

Cuando una entidad o persona tiene retrasos en sus pagos y obligaciones esto puede ocasionar problemas tanto para el deudor como para el acreedor. Para el deudor como multas e intereses extras e incluso problemas legales, para el acreedor la falta de cumplimiento de su pago genera problemas financieros porque la empresa cuenta con recolectar esos valores para otro tipo de operaciones en la empresa.

Tabla 39.*Matriz del impacto solo los valores obtenidos*

Nombre Indicador	Resultado año 2021	Resultado año 2022	Análisis de diferencia entre el año 2021-2022
Índice de morosidad	11,93%	22,71%	10,78%
Rotación de cartera	10,25 veces.	4,59 veces	5,66 veces.
Días de cartera	35 días	78 días	43 días
Eficiencia operativa	5,40%	7,30%	1,90%.
Liquidez Corriente	\$2,53	\$ 2,99	\$ 1,23
Capital de Trabajo	\$4.184.192,46	\$3.981.604,43	\$ 202.588,03
Prueba Ácida	\$ 1,52	\$ 1,91	\$ 0,39
Liquidez inmediata	\$ 0,015	\$ 0,019	\$ 0,004
ROE	51,41% e	33,57%	17,84%.
ROA	5,97%	4,70%	1,27%
Margen Bruto	15,94%	13%	2,94%
Margen Operacional	100,88%	103,17%	2,29%
Rentabilidad neta Ventas	2,99%	1,98%	1,01%
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	114,27%	115,81%	1,5%
Margen de utilidad neta	2,99%	1,98%	1,01%
Margen de utilidad en operaciones	16,82%	16,17%	0,65%
Rentabilidad del capital	\$0,51.	\$ 0,33	\$0,18

Fuente: elaboración propia

Análisis de los resultados

Al aplicar indicadores de morosidad, liquidez y rentabilidad se detecta diferentes falencias las cuales indican la salud de la cartera vencida tanto como de la salud financiera de la empresa. De tal manera que si los campos de la salud financiera no están bien esto son causa de decisiones mal tomadas o a su vez como impacto de la morosidad. A continuación, se especifican distintas falencias identificadas. Es así que se pudo detectar que el valor de cartera vencida aumento para el año 2022 en un 15,88% en relación al año 2021. Esto quiere decir que un porcentaje más alto de clientes no está cubriendo sus obligaciones de pago, se revisó que el cobro de las cuentas que se dan a crédito, para el 2022 disminuyó su rotación un 5,66 veces y sus días de cobro aumentaron en 43 días.

En cuanto a sus gastos de administración del año 2021 al año 2022 se identificó que estos gastos aumentaron en un 1,90%. Esto indica que es necesario tomar

control de su distribución.

Por parte de su liquidez la empresa MEGAKONS S.A. en los dos años demostró que puede responder a sus pasivos y en comparación de los años 2021 y 2022 existió un aumento este valor en 15,38% lo que indica que por cada dólar de pasivo la empresa tiene un mayor porcentaje en relación al año pasado para cubrirlo. Para su giro de negocio se identificó que mantiene valores mayores a sus pasivos, pero a pesar de esto en relaciona los dos años disminuyo un 4,84% en relaciona el año 2021 representado por el valor de \$ 202.588,03. Además, se identificó que la empresa no tiene liquidez inmediata lo que significa no puede hacer frente a sus obligaciones de manera inmediata con valores de efectivo y equivalente.

Al aplicar indicadores para conocer la rentabilidad de la empresa después de todos los costos se identificó que en el año 2022 en relación al 2021 disminuyo en 1,01%. Esto se debe a que existe valores de cartera vencida que mantienen y estos al no ser recaudado provocan la disminución de rentabilidad. Es aquí donde se puede ver las consecuencias de no recaudar la cartera vencida y de que en relación al año 2021 el 2022 aumento este valor de cuentas vencidas.

Finalmente, la empresa en cuanto a la generación de beneficios en relación con el capital aportado por sus accionistas, se identificó que en el año 2022 se aumentó este valor de rendimiento en 1,5%, lo que demuestra que a la empresa mantiene una buena administración de la misma, a pesar de que se requiere trabajar en políticas que controlen más el crédito y cobraba de la empresa MEGAKONS S.A., para que de esta manera se disminuya el valor de la cartera vencida. A continuación, se establecen posibles estrategias y políticas para la mejora del área de crédito cobranza y ventas de la empresa.

Planteamiento de una matriz de estrategias

Una estrategia es un plan para lograr una meta. Es un plan para lograr un objetivo específico mediante acciones. Esto incluye reconocer los recursos a utilizar, que se establezca lo más importante, para tomar decisiones correctas y asignar

actividades para que aumente la probabilidad de éxito en donde se las plantee en este caso la empresa Megakons S.A.

Gráfico 2.

Componentes que conforman estrategia.



Fuente: elaboración propia

A continuación, la matriz estratégica apunta a mejorar la gestión de cobranza de créditos vencidos de clientes con problemas de pago. Esto se debe a que es importante para el departamento financiero de la empresa MEGAKONS S.A. Lo importante de esta matriz es implementar estrategias correctivas, que proporcionen una guía de decisión clara para identificar las causas fundamentales de las deudas incobrables. De esta manera, se convierte en una herramienta importante para recuperar créditos vencidos, optimizar operaciones y reducir riesgos financieros. La Matriz Estratégica no sólo sirve como herramienta analítica, sino que también para mejorará significativamente la gestión de la cartera.

Tabla 40.

Matriz de estrategias

N°	Estrategia	Actividad	Responsables	Temporalidad	Seguimiento
1	Evaluación y análisis de la Cartera Morosa	Aplicar evaluaciones y análisis de la cartera vencida de manera trimestral o semestral.	Área Financiera	2 años	Revisar mensualmente informes
2	Desarrollar Políticas para el departamento de crédito y cobranza	Desarrollar políticas para manejar el crédito, plazos de pago y las consecuencias como tener mora por los pagos atrasados.	Área Financiero y Legal	2 años	Verificar la comprensión de los clientes en cuanto a la información explicada
3	Comunicación dinámica y recursiva para con los Clientes	Aplicar un sistema de alertas y recordatorios para tener comunicaciones claras con los clientes sobre sus valores pendientes de pagos	Área Ventas	2 años	Monitorear el uso de los medios de comunicación establecidos
4	Descuentos por pagos y ofertas	Establecer programas y descuentos de pagos para clientes a modo de incentivar el pago	Área Crédito y ventas	3 meses	Evaluar y analizar el efecto de las ofertas
5	Innovación de nuevas Tecnológicas y Herramientas	Seleccionar y evaluar tecnología y herramientas para mejorar la gestión de cartera, como sistemas de seguimiento personalizado y automatizado	Área de TICS	4 meses	Capacitar y evaluar la eficacia de las capacitaciones en sus empleados
6	Revisiones Detalladas y recurrentes de procesos que se manejan.	Desarrollar revisiones continuas a las políticas de cartera vencida para ayudar a garantizar su efectividad.	Área Gestión	6 meses (y luego cada año)	Analizar los resultados de la efectividad
7	Gestión de Cobros y capacitaciones	Establecer capacitación continua para adquirir conocimiento de la gestión de cobros	Departamento de Recursos Humanos	En curso	Calificar la mejora en la gestión de cobros
8	Contrato de empresa de Cobranza	Tener acuerdos y contratar empresas de cobranza	Área Legal y Financiera	1 año	Calificar la efectividad de las empresas

		externas para ayudar en casos difíciles de recuperación de cartera vencida			contratadas en el cobro de pagos vencidos
9	Personal de Cobranza recibirá incentivos por la gestión de cobranza	Tener programas con incentivos para los trabajadores de cobranza en base a su rendimiento.	Departamento de Recursos Humanos	1 año	Determinar el impacto de los trabajadores de manera moral y su respuesta a los incentivos
10	Seguimiento e informes	Aplicar un sistema regular de informes	Área Financiero	1 año	Regular revisión de informes para mejora de estrategias necesarias

Fuente: elaboración propia

Políticas establecidas

A continuación, se establecen políticas para gestionar el manejo de otorgamiento de crédito en la empresa. Estos lineamientos sirven como un marco regulatorio que orienta las políticas y procedimientos destinados a una gestión eficiente de las cuentas por cobrar. Definir claramente las condiciones de pago, las medidas estándar, las cuales ayudan al cobro y puede proporcionar directrices para ayudar a prevenir y reducir los riesgos asociados con la cartera vencida. Además, estas políticas brindan transparencia y claridad tanto para los clientes como para los equipos internos de la empresa MEGAKONS S.A. Al implementar políticas la empresa puede optimizar el flujo de caja, reducir las pérdidas financieras y mantener relaciones comerciales sólidas con los clientes.

Tabla 41.

Políticas establecidas

Políticas	Actividades
Los Pago sean Claros y que tengan plazos	<ul style="list-style-type: none"> • Explicar a los clientes los plazos de pago para que exista conformidad transparencia con los clientes. • Detallar consecuencias en caso de que los pagos vencidos, por ejemplo, aplicación de valores extras por mora.
Comunicación y recordatorios a sus clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar un sistema automático de recordatorios antes de la fecha pago y vencimiento. • Recordarles a sus clientes sus obligaciones previas de pago.
Acuerdos y flexibilidad de pago para los clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Tener la flexibilidad como opciones de pago cuando se presenten dificultades económicas o financieras. • Establecer un plan personalizado de acuerdos de pago según las necesidades del cliente.
Asignación de crédito seguro y responsable	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar de manera minuciosa la solvencia de los nuevos clientes antes de otorgar crédito. • Ajustar valores límites de crédito según el cliente y su comportamiento e historial de pago con la empresa.
Incentivos para los clientes que realizan con anticipación sus pagos	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar descuentos para los clientes que paguen antes de la fecha de pago o vencimiento. • Incentivar a los clientes puntuales con beneficios como fidelizaciones.
Análisis y revisión constante de su cartera	<ul style="list-style-type: none"> • Revisiones recurrentes para conocer e identificar las cuentas que corren el riesgo de tener atrasos y ser vencidas.
Medidas alternativas	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar acciones procesos para un correcto control de cartera, que puede presentar llamadas, recordatorios notificaciones, correos electrónicos y, en último recurso, la aplicación de medidas legales. • Tener procedimientos claros en cada paso y fase del proceso.
Seguimiento y registro exacto y detallado de las cuentas a crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar registros detallados de las cuentas transacciones diarias relacionadas con cartera vencida, por ejemplo, historial de pagos.
Contratar empresas de cobranza que aporten al proceso	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar colaboración con empresas de cobranza externas.
Capacitación al departamento y personal relacionado con el crédito, cobranza y ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener la información privada cuando se transfiera a empresas que ayudaran a la cobranza. • Capacitación continua a los empleados de cobranza sobre
Realizar un Análisis Regular, posterior la elaboración de un informe	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de informes que reflejen el estado de la cartera vencida. • Interpretar los informes para detectar posibles tendencias y procesos que necesiten mejora.
Actualización y evaluación constante del estado de cartera vencida	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar las políticas de control de cartera de manera regular. • Innovar las políticas según sea necesario en respuesta a cambios tecnológicos en el ámbito empresarial o financiero.

Fuente: elaboración propia

CONCLUSIONES

- Se fundamentaron teóricamente las variables, morosidad y rentabilidad dos aspectos importantes en la gestión financiera de las empresas. La morosidad se refiere a la capacidad de una empresa o individuo para hacer frente a sus deudas, tanto a corto como a largo plazo, que utiliza todos sus activos. Por otro lado, la rentabilidad se define como la relación entre la inversión y la utilidad, y se utiliza para evaluar la eficiencia y eficacia de la gestión empresarial.
- A través de la entrevista se descubrió que no existían directrices para la reestructuración de cartera dentro de la empresa y que aún no se habían definido específicamente. Sin embargo, existen estrategias de recuperación de cartera que alientan tanto a los clientes como a los representantes de ventas internos a realizar promociones para restaurar inmediatamente el valor de sus carteras. Finalmente, se descubrió que la empresa no contaba con un plan de capacitación específico para las áreas de crédito, cobranza y ventas. Esto puede afectar el desempeño de los empleados debido a la falta de innovación en la restauración de la cartera.
- Se identificó a través de la encuesta que los trabajadores de la empresa tienen conocimiento de lo que es cartera vencida, lo que refleja que se encuentran con el conocimiento adecuado de lo que puede suceder si no se controla sus valores. Por ende, los trabajadores tienen claro que la comunicación previa y posterior al servicio es importante para construir relaciones sólidas y exitosas con los clientes. Proporciona claridad, transparencia y la capacidad de satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, contribuyendo a una experiencia satisfactoria y al éxito empresarial a largo plazo.
- Al haber aplicado los indicadores de morosidad, liquidez y rentabilidad se detectaron diferentes falencias las cuales indican la salud de la cartera vencida tanto como de la salud financiera de la empresa. Es así que se pudo

determinar que el valor de cartera vencida aumento para el año 2022 en un 15,88% en relación al año 2021. Esto quiere decir que un porcentaje más alto de clientes no está cubriendo sus obligaciones de pago, lo cual provoca que la morosidad afecte a la rentabilidad de la empresa MEGAKONS S.A.

RECOMENDACIONES

- Para mejorar la gestión financiera de las empresas, es crucial seguir profundizando en el análisis de las variables de morosidad y rentabilidad. Se sugiere realizar un seguimiento continuo de la morosidad, identificando patrones y tendencias para implementar estrategias proactivas que minimicen los riesgos asociados. Por tal motivo, es fundamental optimizar la rentabilidad mediante la evaluación constante de la eficiencia en la gestión empresarial, buscando oportunidades de mejora y maximización de los recursos.
- Es imperativo establecer directrices claras para la reestructuración de cartera en la empresa, definiendo estrategias específicas que impulsen la recuperación efectiva. Se sugiere desarrollar un plan integral de capacitación para las áreas de crédito, cobranza y ventas, con el objetivo de mejorar las habilidades y conocimientos del personal involucrado en la gestión de cartera. Implementar programas de formación continua que fomenten la innovación y la eficiencia en la restauración de cartera será fundamental para potenciar el desempeño de los empleados y garantizar resultados positivos a largo plazo.
- Al determinarse que los trabajadores tienen un buen conocimiento sobre la cartera vencida y la importancia de la comunicación con los clientes, se recomienda fortalecer aún más este entendimiento mediante la implementación de programas de formación continua. Además, se sugiere establecer mecanismos de retroalimentación que permitan evaluar constantemente la calidad de la comunicación previa y posterior al servicio, con el fin de identificar áreas de mejora y garantizar la construcción de relaciones sólidas y duraderas con los clientes. Esta acción no solo mejorará la experiencia del cliente, sino que también impulsará el éxito a largo plazo de la empresa.

- Ante las falencias detectadas en los indicadores de morosidad, liquidez y rentabilidad, es crucial implementar medidas correctivas para mejorar la salud financiera de la empresa MEGAKONS S.A. Se recomienda desarrollar e implementar estrategias específicas de gestión de cartera que aborden de manera proactiva el aumento en el valor de la cartera vencida. Esto puede incluir la revisión de políticas de crédito, la optimización de procesos de cobranza y la identificación temprana de clientes en riesgo de morosidad. Se sugiere realizar un análisis detallado de la estructura de costos y de los ingresos para identificar áreas de mejora en la rentabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, C., Barona , C., & Dávila , G. (20 de septiembre de 2020). Revista De Investigación Valor Contable. Obtenido de file:///C:/Users/Gardenia/Downloads/1396-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2334-1-10-20201214.pdf
- Alva, F. U., & Rufini, E. E. (2019). Universidad cesar vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39819/Alva_FU-Rufino_EEI.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arroba Salto, E. (2020). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil . Obtenido de about:blank
- Auccapuclla, C. M., & Velásquez, C. I. (2019). Repositorio Universidad Peruana Unión. Obtenido de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2479/Mayra_Trabajo_Bachiller_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Barahona, C. B. (Octubre de 2022). Repositorio Dspace. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3429/1%20TESIS%20BARAHONA%20CORDOVA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Belloso Araujo, L., Fernández, N., & Álvarez Machado, D. (01 de enero de 2021). IPSA SCIENTIA. Obtenido de <https://latinjournal.org/index.php/ipsa/article/view/1055>
- Bobadilla, E. (2019). GESTIÓN. Obtenido de <https://gestion.pe/publiirreportaje/2018-aumento-morosidad-credicia-peru-255634-noticia/#:~:text=Seg%C3%BAn%20el%20informe%20de%20la,m%C3%A1s%20alto%20desde%20el%202005.>

- Brachfield, P. (30 de Junio de 2020). Credit y Risk Consultants. Obtenido de <https://perebrachfield.com/blog/noticias-e-informaciones/las-causas-principales-por-las-que-existen-morosos-2/>
- Chura, M. J., & Enríquez, C. E. (2021). Repositorio Institucional Universidad Tecnológica del Perú. Obtenido de https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5309/J.Chura_E.Enriquez_Tesis_Titulo_Profesional_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Correa, M. D., & Opera, C. M. (2019). Panorama Económico. Obtenido de <https://revistas.unicartagena.edu.co/index.php/panoramaeconomico/article/view/2639/2220>
- Espinoza, S. S., Aquino, C. W., Lima, H. O., Villafuerte, A. R., Sánchez, G. J., & Mamani, M. K. (2020). Revista De Investigación Valor Contable. Obtenido de <file:///C:/Users/Gardenia/Downloads/1395-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2328-1-10-20201214.pdf>
- Garcés, C. C. (Noviembre de 2019). Repositorio PUCES. Obtenido de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2860/1/77028.pdf>
- Hernández, M. L., & Villalba, O. A. (Agosto de 2019). Repositorio Institucional de la UNSAM. Obtenido de <https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/1029/1/TFPP%20EEYN%20019%20HML-VOAE.pdf>
- Herrera, C. G., & Huamani, U. R. (2022). Universidad César Vallejo Repositorio Digital Institucional. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/92770/Herrera CG-Huamani_UR-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/92770/Herrera	CG-Huamani_UR-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Huamán, E. C., Romero, C. R., Córdova, L. A., & Apaza, R. I. (19 de Mayo de 2022). Revista de investigación en Ciencias Administrativas y Sociales. Obtenido de <https://www.revistaneque.org/index.php/revistaneque/article/view/94>

Imaicela, C. R., Curimilma, H. O., & López, T. K. (Noviembre de 2019). Dialnet. Obtenido de <file:///C:/Users/Gardenia/Downloads/Dialnet-LosIndicadoresFinancierosYEElImpactoEnLaInsolvencia-8936270.pdf>

Jiménez González, L. L. (08 de enero de 2020). Revista Sudamericano. Obtenido de <https://revista.sudamericano.edu.ec/index.php/convergence/article/view/35/2>

Mackay, C. C., & Escalante, B. T. (31 de Marzo de 2021). Revista E-IDEA. Obtenido de <https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/view/84/185>

Mamani, C. L. (2019). Repositorio Institucional Universidad Mayor de San Andrés. Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/23378/T-2479.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Mamani, M. (05 de Diciembre de 2019). Repositorio de Tesis Universidad Peruana Union. Obtenido de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2540/Maruja_Trabajo_Bachillerato_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mamani, Q. M. (05 de diciembre de 2019). Repositorio de tesis Universidad Peruana Unión. Obtenido de <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/2540>

Megakons. (2023). Megakons. Obtenido de <https://www.megakons.com/nosotros>

Megakons. (2023). Megakons. Obtenido de <https://www.megakons.com/>

Mil Ortiz, R. (2021). BOLETIN FISCAL, LABORAL Y ADMINISTRATIVO. Obtenido de http://adaconsultores.com.mx/DOC/boletin/INDICADORES_FINANCIEROS.pdf

Miranda, R. (10 de septiembre de 2018). Universidad César Vallejo Repositorio Institucional. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/23257/Miranda_SRA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Orellana García, Z. (11 de Mayo de 2021). X-Pendientes Económicos. Obtenido de https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pendientes_Economicos/article/view/67/64

Ortega, V. F. (2020). Resultado, Rentabilidad y caja. ESIC.

Pacheco, M. J. (2019). Universidad Señor de Sipán. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6580/Pacheco%20Montalvo%20Jamira%20Liceth.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Párraga, F. S., Pinargote, V. N., García, Á. C., & Zamora, S. J. (Marzo de 2021). Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores. Obtenido de <https://www.scielo.org.mx/pdf/dilemas/v8nspe2/2007-7890-dilemas-8-spe2-00026.pdf>

Quispe Rojas, W. F., & Ramos Mendoza, V. (2023). Repositorio Institucional UNSCH. Obtenido de <http://repositorio.unsch.edu.pe/handle/UNSCH/5812>

Ramos, O. D. (2018). Repositorio PUCESA. Obtenido de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2245/1/76617.pdf>

Rivera Mena, L. (11 de Septiembre de 2019). BIBDIGITAL. Obtenido de <https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/20474/1/CD%209961.pdf>

Rodríguez, V. M., & Cumpen, H. M. (2023). Repositorio Universidad César Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/118852/Cumpen_HMP-Rodriguez_VMO-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Salcedo, J. (2022). Renati. Obtenido de <https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/3337978>

Sánchez Flores, F. A. (Junio de 2019). Scielo. Obtenido de http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2223-25162019000100008

Sánchez Molina, A. A., & Garza, A. M. (diciembre de 2021). Scielo. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2594-29562021000200147

Sánchez, M., & Lazo, V. (09 de noviembre de 2018). Dialnet. Obtenido de <file:///C:/Users/Gardenia/Downloads/Dialnet-DeterminantesDeLaRentabilidadEmpresarialEnEIEcuador-6494797.pdf>

Solis, L. (Marzo de 2023). Repositorio uta. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/38002/1/T5794i.pdf>

Solis, L. (Marzo de 2023). Repositorio uta. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/38002/1/T5794i.pdf>

Soria, M. N. (09 de Abril de 2021). Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria). Obtenido de <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/397/705>

Sumba, B. R., Cárdenas, B. N., Braco, A. T., & Arteaga, C. R. (2020). La planeación estratégica: Importancia en las PYMES ecuatorianas. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*.

Vallejo, R. B., Torres, Q. D., & Ochoa, H. J. (2021). Dialnet. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8226624>

Vásquez, C. A. (2021). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Obtenido de https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/3803/1/TIB_VasquezCubasAliciadelMilagro.pdf

Vasquez, L. R. (2022). Repositorio de Tesis USAT. Obtenido de <https://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/4986>

Villacís, V. E. (Marzo de 2022). Repositorio Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/34450/1/T5252i.pdf>

Zeballo, G. J. (2019). Repositorio Universidad Privada de Tacta. Obtenido de <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1123/Zeballos-Gonzales-Jose.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS

Anexo 1



**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: MOROSIDAD Y
RENTABILIDAD EN LA EMPRESA MEGAKONS S.A.**

ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE DE LA EMPRESA MEGAKONS S.A.

Reciba un cordial saludo, se dirige a usted, Gardenia Francisca Vásquez Cherez, estudiante de la Escuela de Administración de Empresas, carrera de Contabilidad y Auditoría, el objetivo de esta entrevista es recolectar información de la cartera vencida y la rentabilidad de la empresa.

La información que nos facilite mediante sus respuestas será confidenciales y útiles para el desarrollo de este proyecto de investigación.

DATOS BÁSICOS

Nombre:

Cargo:

Lugar de la entrevista:

Fecha:

1.- ¿A su criterio cómo evalúa la eficiencia del departamento de crédito y cobranza?

.....

2.- ¿La empresa cuenta con políticas para la recuperación de cartera?

.....

3.- ¿Se implementan estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa?

.....

4.- ¿Cuál es el monto de cartera vencida?

.....
5.- ¿Cuál es el porcentaje de cartera vencida?

.....
6.- ¿Existe algún plan de capacitación técnica específica en el área de crédito, cobranza y ventas en la empresa?

.....
7.- ¿Ha capacitado de manera continua a sus trabajadores encargados del área de crédito y cobranza en los últimos dos años?

.....
8.- ¿A su criterio la pandemia del Covid-19 ha generado un impacto negativo en la rentabilidad de la empresa Megakons S.A.?

.....
9.- ¿Existen políticas para otorgar crédito a los clientes?

SI NO

10.- Si su respuesta a la pregunta anterior fue si, ¿Cuáles son las políticas que la empresa considera para el otorgamiento de créditos?

.....

Anexo 2



**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA
MEGAKONS S.A. ENCARGADOS DEL ÁREA DE CRÉDITO, COBRANZA,
VENTAS Y CONTABILIDAD.**

Reciba un cordial saludo, se dirige a usted, Gardenia Francisca Vásquez Cherez, estudiante de la Escuela de Administración de Empresas, carrera de Contabilidad y Auditoría, el objetivo de esta encuesta es recolectar información de la cartera vencida y la rentabilidad de la empresa.

La información que nos facilite mediante sus respuestas será confidenciales y útiles para el desarrollo de este proyecto de investigación.

DATOS BÁSICOS

Cargo:

Lugar de la entrevista:

Fecha:

1. ¿Tiene conocimiento de lo que es la cartera vencida?

- Si
- No

**2. ¿Cree que la cartera vencida representa una amenaza en la empresa?
Y ¿Por qué?**

.....
3. ¿Se realizan seguimientos a las cuentas de cartera vencida?

- Si
- No

**4. ¿A su criterio cuál cree usted que es la causa más común para que los
clientes no paguen a tiempo sus valores pendientes?**

- Problemas financieros
- Falta de conocimiento
- Problemas de salud
- Desempleo
- Otros como gastos inesperados (ejemplo accidentes)

5. ¿Cree usted que existen áreas o procesos que podrían mejorarse en la empresa para disminuir el porcentaje de cartera vencida?

- Si
- No

6. Si su respuesta a la pregunta anterior fue si, ¿Cuáles serían las áreas que usted considera deben mejorarse en la empresa?

.....

7. ¿Cuál fue el período en el que recibió su última capacitación en la empresa?

- 6 meses
- 1 año
- 2 años
- Mas de 2 años

8. ¿Cree que la comunicación con el cliente antes y después de brindar el servicio es importante?

- Si
- No

9. ¿Cuáles son los canales de contacto para con los clientes que están atrasados en sus pagos?

- Teléfono
- Mensaje
- Correo
- Citación personalmente

10. ¿La empresa cuentan con políticas para otorgar crédito a los clientes?

- Si
- No

11. ¿Se cumple con las políticas para poder otorgar crédito a los clientes?

- Si
- No

Anexo 3

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CLIENTES DE LA EMPRESA MEGAKONS S.A.**

Reciba un cordial saludo, se dirige a usted, Gardenia Francisca Vásquez Cherrez, estudiante de la Escuela de Administración de Empresas, carrera de Contabilidad y Auditoría, el objetivo de esta entrevista es recolectar información de la cartera vencida y la rentabilidad de la empresa.

La información que nos facilite mediante sus respuestas será confidenciales y útiles para el desarrollo de este proyecto de investigación.

DATOS BÁSICOS

Fecha:

- 1. ¿A su criterio la pandemia COVID- 19 le provocó problemas económicos?**
 - Si
 - No
- 2. ¿Usted tiene valores pendientes con la empresa Megakons S.A.?**
 - Si
 - No
- 3. ¿El motivo de su atraso en pagos con la empresa es por alguna de las siguientes razones?**
 - Problemas financieros
 - Falta de conocimiento
 - Problemas de salud
 - Desempleo
 - Otro
- 4. ¿A su criterio cuándo le otorgaron crédito con la empresa, pusieron en su conocimiento cuales son los medios por los cuales se comunicarían con usted cuando tarde en sus pagos?**
 - Si
 - No

5. ¿En su opinión obtener crédito en la empresa fue?

- Muy difícil
- Difícil
- Normal
- Fácil
- Muy fácil

6. ¿Se encuentra satisfecho con la empresa MEGAKONS S.A.?

- Muy insatisfecho
- Insatisfecho
- Indiferente
- Satisfecho
- Muy Satisfecho

Anexo 4

Reporte de Cartera 2021



REPORTE DE CARTERA
RESUMIDO

Oficina: MGK-MAT
Fecha: 31/12/2021
Cliente: TODOS
Vendedor: TODOS
Zona: TODAS

Página 10 de 10
Usuario: ADRIANAA
Emitted el 16 Nov, 2023 a las 2:53 PM

Oficina: MGK-MAT

Idcliente	Nombre	POR VENCER					TOTAL	VENCIDA					TOTAL CARTERA	CHEQUES POSFECHADOS	SALDO A COBRAR	
		0 - 30	31 - 90	91 - 180	181 - 360	361 - 99999		0 - 30	31 - 90	91 - 180	181 - 360	361 - 99999				
7512	VIMOS CHIMBO PEDRO	2,452.87	16,328.77	0.00	0.00	0.00	18,781.64	1,781.31	0.00	0.00	0.00	0.00	1,781.31	20,562.95	0.00	20,562.95
176	VINUEZA JARA MARITZA DEL PILAR	0.00	110.56	0.00	0.00	0.00	110.56	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	110.56	0.00	110.56
11728	VISCARRA CARRILLO CARMEN ESTHER	862.71	0.00	0.00	0.00	0.00	862.71	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	862.71	0.00	862.71
7844	VISCARRA DOMINGUEZ FRANKLIN PATRICIO	17,569.55	32,042.01	0.00	0.00	0.00	49,611.56	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	49,611.56	0.00	49,611.56
7710	VISCARRA VEGA MARCELO FERNANDO	4,803.05	10,134.50	0.00	0.00	0.00	14,937.55	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	14,937.55	0.00	14,937.55
10342	VIZUETE MEDINA ERNESTO GERMANICO	2,402.27	4,544.97	0.00	0.00	0.00	6,947.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6,947.24	0.00	6,947.24
5392	WASCENTER CHANGO E HIJOS CIA.LTDA.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.01	-0.01	0.00	-0.01
9822	WINESWIM S.A.	5,461.61	15,366.46	0.00	0.00	0.00	20,828.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	20,828.07	0.00	20,828.07
6040	YAMBAY GUANANGA MARIA EUGENIA	0.00	1,790.09	0.00	0.00	0.00	1,790.09	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,790.09	0.00	1,790.09
11965	YANCHALQUIN SIGCHA NELLY VERONICA	318.21	0.00	0.00	0.00	0.00	318.21	584.47	0.00	0.00	0.00	0.00	584.47	902.68	0.00	902.68
10775	YANEZ AGUILAR DIEGO GUILLERMO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	50.34	0.00	0.00	0.00	0.00	50.34	50.34	0.00	50.34
11501	YANEZ MARLON OMAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	108.00	0.00	0.00	0.00	0.00	108.00	108.00	0.00	108.00
10965	YEPEZ JURADO MIGUEL ANGEL	177.01	221.04	0.00	0.00	0.00	398.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	398.05	0.00	398.05
12467	YEPEZ TOBAR SANDRA CAROLINA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	126.29	0.00	0.00	126.29	126.29	0.00	126.29
12954	YUGCHA LEMA LISBETH VALERIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	184.31	0.00	0.00	0.00	0.00	184.31	184.31	0.00	184.31
6356	YUGCHA SOPALO ROSA ELVIRA	1,655.35	5,549.85	0.00	0.00	0.00	7,205.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,205.24	0.00	7,205.24
10123	YUGSI ANALUISA MARLON ENRIQUE	2,224.51	1,262.80	0.00	0.00	0.00	3,487.31	1,176.79	0.00	0.00	0.00	0.00	1,176.79	4,664.10	0.00	4,664.10
12715	YUNGA YANZA TATIANA JANETH	160.05	0.00	0.00	0.00	0.00	160.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	160.05	0.00	160.05
1043	YUNGAN GUANOLEMA ANDRES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.01	-0.01	-0.01	0.00	-0.01
985	YUNGAN GUANOLEMA FRANCISCO	1,132.95	0.00	0.00	0.00	0.00	1,132.95	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,132.95	0.00	1,132.95
11326	ZAMBRANO LOOR RODOLFO TONNY	1,023.42	0.00	0.00	0.00	0.00	1,023.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,023.42	0.00	1,023.42
4155	ZAMBRANO MATUTE CARLOS OSWALDO	171.34	1,035.90	0.00	0.00	0.00	1,207.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,207.24	0.00	1,207.24
10653	ZAMBRANO RUIZ TARA MELISSA	8,177.41	0.00	0.00	0.00	0.00	8,177.41	1,217.80	0.00	0.00	0.00	0.00	1,217.80	9,395.21	0.00	9,395.21
371	ZAMORA MEDINA EDWIN FABIAN	3,135.73	3,581.75	0.00	0.00	0.00	6,717.49	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6,717.49	0.00	6,717.49
12717	ZOILA PIEDAD SANCHEZ NUNEZ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	17.23	0.00	0.00	0.00	0.00	17.23	17.23	0.00	17.23
12106	ZURITA GALEAS MARIA MAGDALENA	1,948.55	3,146.61	0.00	0.00	0.00	5,095.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,095.20	0.00	5,095.20
4348	ZURITA LOPEZ WILLAM EDMUNDO	316.47	2,489.38	0.00	0.00	0.00	2,805.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,805.85	0.00	2,805.85
5131	ZUNIGA GARZON GONZALO EDUARDO	180.85	0.00	0.00	0.00	0.00	180.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	180.85	0.00	180.85
330	ZUNIGA GARZON MIGUEL ANTONIO	3,136.75	10,402.45	0.00	0.00	0.00	13,539.24	246.63	0.00	0.00	0.00	0.00	246.63	13,785.87	0.00	13,785.87
2114	ZUNIGA MIRANDA BOLIVAR ABDON	550.97	0.00	0.00	0.00	0.00	550.97	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	550.97	0.00	550.97
10864	NAUNAY NAUPA ANGEL GONZALO	454.94	0.00	0.00	0.00	0.00	454.94	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	454.94	0.00	454.94
TOTAL OFICINA MGK-MAT:		939,416.44	1,656,543.43	3,694.37	0.00	0.00	2,599,654.24	212,360.32	69,365.66	24,048.52	9,634.97	37,033.62	352,443.09	2,952,097.33	0.00	2,952,097.33
TOTAL GENERAL:		939,416.44	1,656,543.43	3,694.37	0.00	0.00	2,599,654.24	212,360.32	69,365.66	24,048.52	9,634.97	37,033.62	352,443.09	2,952,097.33	0.00	2,952,097.33
NºClientes: 760		% Cartera por Vencer:					88.06%	% Cartera Vencida:					11.94%			

Fuente: Megakons S.A.

Anexo 5

Reporte de Cartera 2022



REPORTE DE CARTERA
RESUMIDO

Oficina: MGK-MAT
Fecha: 31/12/2022
Cliente: TODOS
Vendedor: TODOS
Zona: TODAS

Página 16 de 16
Usuario: ADRIANAA
Emitted el 16 Nov, 2023 a las 2:55 PM

Oficina: MGK-MAT


Idcliente	Nombre	POR VENCER						VENCIDA						TOTAL CARTERA	CHEQUES POSFECHADOS	SALDO A COBRAR	
		0 - 30	31 - 90	91 - 180	181 - 360	361 - 99999	TOTAL	0 - 30	31 - 90	91 - 180	181 - 360	361 - 99999	TOTAL				
371	ZAMORA MEDINA EDWIN FABIAN	2,334.78	2,996.78	0.00	0.00	0.00	5,331.57	328.82	0.00	0.00	0.00	0.00	328.82	5,660.39	0.00	5,660.39	
588	ZAMORA PACHA ELVIA TERESA	148.22	0.00	0.00	0.00	0.00	148.22	329.16	0.00	0.00	0.00	0.00	329.16	477.38	0.00	477.38	
12153	ZARATE YAMASQUE JULIO CESAR	211.94	0.00	0.00	0.00	0.00	211.94	1,609.21	0.00	0.00	0.00	0.00	1,609.21	1,821.15	0.00	1,821.15	
14017	ZAVALA LANDA JESSICA YADIRA	249.05	0.00	0.00	0.00	0.00	249.05	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00	349.05	0.00	349.05	
3889	ZUMBANA REYES CECILIA JANETH	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	192.75	0.00	0.00	0.00	192.75	192.75	0.00	192.75	
12106	ZURITA GALEAS MARIA MAGDALENA	2,803.84	1,903.64	0.00	0.00	0.00	4,707.48	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4,707.48	0.00	4,707.48	
2339	ZURITA GUAYANLEMA BETTY ROSELIA	0.00	1,001.47	0.00	0.00	0.00	1,001.47	239.56	0.00	0.00	0.00	0.00	239.56	1,241.03	0.00	1,241.03	
5131	ZUNIGA GARZON GONZALO EDUARDO	326.02	256.48	0.00	0.00	0.00	582.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	582.50	0.00	582.50	
330	ZUNIGA GARZON MIGUEL ANTONIO	4,643.75	7,008.67	0.00	0.00	0.00	11,652.42	1,279.31	0.00	0.00	0.00	0.00	1,279.31	12,931.73	0.00	12,931.73	
TOTAL OFICINA MGK-MAT:		1,171,543.72	1,497,006.81	2,857.35	0.00	0.00	2,671,407.88	502,475.77	143,541.65	21,110.08	67,890.06	49,961.10	784,978.66	3,456,386.54	4,903.83	3,461,482.71	
TOTAL GENERAL:		1,171,543.72	1,497,006.81	2,857.35	0.00	0.00	2,671,407.88	502,475.77	143,541.65	21,110.08	67,890.06	49,961.10	784,978.66	3,456,386.54	4,903.83	3,461,482.71	
		% Cartera por Vencer:						77.29%	% Cartera Vencida:						22.71%		

NºClientes: 1224

Fuente: Megakons S.A.

Anexo 6

Balance General 2021

BALANCE GENERAL COMPARATIVO 2020-2021		
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE		
	 MEGAKONS S.A. Construyendo Confianza	
		2021
1	ACTIVO	8.258.263,90
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	6.910.365,29
1.1.1.01.01.01	Caja Efectivo	500,00
1.1.1.01.01.04	Caja Tarjetas de Crédito	597,75
1.1.1.01.02.01	Cajas Chicas	1.600,00
1.1.1.02.01.01	Banco Pichincha Cta. 3219616704	16.264,82
1.1.1.02.01.02	Banco Internacional Cta. 5300603820	15.932,75
1.1.1.02.01.03	Banco Bolivariano Cta. 1205012915	3.264,51
1.1.1.02.02.01	Banco Bolivariano Panama	2.871,51
1.1.2.01.01.01	Clientes	3.615.092,73
1.1.2.01.01.02	Clientes empleados	3.004,60
1.1.2.01.01.90	(-) Provision Incobrables Cl. Nacionales	-240.094,38
1.1.2.03.01.01	Anticipo Proveedores Nacionales	98.496,54
1.1.2.03.01.02	Anticipo Proveedores Varios	5.650,50
1.1.2.03.02.01	Anticipo Proveedores Extranjeros	328.911,52
1.1.2.03.03.01	Garantías por Contenedores	
1.1.2.03.03.03	Garantías Proveedores Extranjeros	5.000,00
1.1.2.03.04.01	Anticipo Empleados	
1.1.2.03.04.02	Anticipos Compañía	4.625,00
1.1.2.03.04.07	Préstamos Hipotecarios IESS	
1.1.2.03.04.08	Anticipo Viáticos Vendedores	81,31
1.1.2.03.05.01	Otras cuentas por cobrar varios	

Fuente: Megakons S.A

Anexo 7

Balance general

..2.	ACTIVO NO CORRIENTE	1.347.898,61
..2.1.02.03.01	Muebles y Enseres	85.559,87
..2.1.02.03.02	(-) Dep.Acumul.Muebles y Enseres	-28.894,38
..2.1.02.03.05	(-) Dep.Acumul.Muebles y Enseres NIIF	1.515,14
..2.1.02.04.01	Maquinaria y Equipo	77.994,23
..2.1.02.04.02	(-) Dep.Acumul.Maquinaria y Equipo	-45.722,31
..2.1.02.05.01	Equipo de Oficina	15.753,54
..2.1.02.05.02	(-) Dep.Acumul.Eq.de Oficina	-6.844,76
..2.1.02.05.05	(-) Dep.Acumul.Eq.de Oficina NIIF	7,74
..2.1.02.06.01	Equipo de Computo	37.562,85
..2.1.02.06.02	(-) Dep. Acumul Eq.de Computo	-26.032,73
..2.1.02.06.05	(-) Dep. Acumul Eq.de Computo NIIF	2.014,22
..2.1.02.07.01	Vehículos	376.015,59
..2.1.02.07.02	(-) Dep.Acumul. Vehículos	-239.646,72
..2.1.02.07.05	(-) Dep.Acumul. Vehículos NIIF	
..2.1.02.10.01	Activo por Derecho de Uso Inmueble	1.123.705,77
..2.1.02.10.03	Depreciacion Acumulada Activo por Derecho de Uso Inmueble	-71.778,33
..2.7.	ACTIVO DIFERIDO	46.688,89
..2.7.01.01.01	Activos Impuestos Diferidos	46.688,89
!	PASIVO	-5.829.590,26

Fuente: Megakons S.A

Anexo 8


Balance General

2.2.	PASIVO NO CORRIENTE	-3.103.417,43
2.2.1.03.01.01	Jubilación Patronal	-222.128,57
2.2.1.03.01.02	Desahucio	-81.268,38
2.2.1.04.01.01	Patricio Arguello	-409.074,88
2.2.1.04.01.02	Gabriela Arguello	0,00
2.2.1.04.03.01	Patricio Arguello (Dividendos)	-1.204.354,06
2.2.1.04.03.03	Sebastián Arguello (Dividendos)	-30.562,30
2.2.2.	PASIVO DIFERIDO	-466,26
2.2.2.02.01.01	Impuesto Diferido por Pagar	-466,26
2.2.9.	PASIVOS POR ARRENDAMIENTOS	-1.107.557,64
2.2.9.01.01.01	Pasivo por Contrato Arrendamiento Inmueble	-1.107.557,64
3	PATRIMONIO	-2.428.673,64
2.2.2.	PASIVO DIFERIDO	-466,26
2.2.2.02.01.01	Impuesto Diferido por Pagar	-466,26
2.2.9.	PASIVOS POR ARRENDAMIENTOS	-1.107.557,64
2.2.9.01.01.01	Pasivo por Contrato Arrendamiento Inmueble	-1.107.557,64
3	PATRIMONIO	-2.428.673,64
3.1.1.01.01.01	Capital Patricio Arguello	-541.372,00
3.1.1.01.01.02	Capital Gabriela Arguello	-209.314,00
3.1.1.01.01.03	Capital Sebastian Arguello	-209.314,00
3.1.1.03.01.01	Reserva Legal	-447.939,70
3.1.1.04.01.13	Utilidades Año 2017	
3.1.1.04.01.14	Utilidades Año 2018	
3.1.1.04.01.15	Utilidades Año 2019	-216.402,70
3.1.1.04.01.16	Utilidades Año 2020	-321.060,23
3.1.1.04.01.17	Utilidades Año 2021	-493.556,84
3.1.1.06.01.01	Resultados acumulados por adopción por primera vez de las NIIFS 2010	-25.792,35
3.1.1.06.01.02	Resultados acumulados por adopción por primera vez de las NIIFS 2011	-59.517,89
3.1.1.07.01.05	ORI Beneficios Empleados	95.596,07
	Total Pasivo y Patrimonio:	-8.258.263,90

Fuente: Megakons S.A

Anexo 9

Estado de Resultado 2021

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO 2020-2021			
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE			
		2021	% QUE REPESE NTA
4	INGRESOS	-16.640.488,97	
4.1.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	-16.009.240,14	
4.1.1.01.01.	VENTAS	0,00	
4.1.1.01.02.	DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES	495.422,05	
4.1.1.01.02.01	(-)Descuentos en Ventas	163.452,45	
4.1.1.01.02.02	(-)Devoluciones en Ventas	331.969,60	
4.1.1.01.03.	NOTAS DE DEBITO	-1.151,55	
4.1.1.01.03.01	N/D Cheques Protestados	-582,66	
4.1.1.01.03.03	N/D Reverso Descuentos	-430,50	
4.1.1.01.03.04	N/D Cargos Logísticos	-138,39	
4.1.2.	VENTA DE SERVICIOS	-8.986,00	
4.2.	OTROS INGRESOS	-631.248,83	
4.2.2.01.01.02	Descuentos en Compras	-157.400,73	
4.2.2.01.01.03	Bonificación en Compras	-280.990,65	
4.2.2.01.01.05	Descuentos en servicios Telefonía móvil	-586,50	
4.2.2.01.01.06	Refinanciamientos ND		
4.2.2.01.01.07	Permisos Personal	-4.366,31	
4.2.2.01.01.08	Multas por atrasos y faltas	-205,1	
4.2.2.01.01.10	Dif. EN/SA Temporales y x Regularizar	-225,06	
4.2.2.01.01.11	Dif. EN/SA Ajustes por Inventarios		
4.2.2.01.01.12	Otros Ingresos por Dscptos en Compras sin N/C	-2.960,14	

Fuente: Megakons S.A

Anexo 10

Estado de Resultado 2021

5	COSTO DE VENTAS	13.865.137,69	-87%
	UTILIDAD OPERACIONAL	-2.775.351,28	
6	GASTOS	2.281.794,44	-82%
6.1.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	466.138,06	20%
6.1.1.01.01.01	Sueldo unificado	156.715,82	
6.1.1.01.01.02	Horas extras	7.735,39	
6.1.1.01.01.03	Comisiones	18989,32	
6.1.1.01.01.05	Premios gratificaciones	45.425,20	
6.1.1.01.01.07	Decimo tercer sueldo	11.560,91	
6.1.1.01.01.08	Decimo cuarto sueldo	5.235,63	
6.1.1.01.01.09	Vacaciones	1.683,61	
6.1.1.01.01.11	Indemnización desahucio	1.758,06	
6.1.1.01.01.13	Fondo de reserva	12.290,09	
6.1.1.01.01.14	Aporte patronal IESS	21.325,90	
6.1.1.01.01.15	G. Provisión. jub. patronal	11.841,21	
6.1.1.01.01.16	G. Provisión. desahucio	8.605,42	
6.1.1.01.01.20	Seguro Salud Tiempo Parcial	238,78	
6.1.2.01.01.02	G. Depreciación muebles y enseres	2.357,45	
6.1.2.01.01.04	G. Depreciación equipo de oficina	647,39	
6.1.2.01.01.05	G. Depreciación equipo de computación	1817,42	
6.1.2.01.01.06	G. Depreciación vehículos	8.573,76	
6.1.2.01.01.11	G. Depreciación Activos por Derecho de uso Inmueble	311,66	
6.1.3.01.01.01	Gasto seguro Incendio	1.100,05	
6.1.3.01.01.02	Gasto seguro Vehículos	2.493,05	
6.2.	GASTOS VENTAS	1.241.620,72	54%

Fuente: Super Intendencia de Compañías

Anexo 11


Estado de resultado 2021

6.3.	GASTOS FINANCIEROS	173.509,59	8%	
6.3.1.01.01.01	Intereses locales	31,72		
6.3.1.01.01.03	Servicios Financieros	4.678,00		
6.3.1.01.01.04	Gasto interés Contribución	2.308,48		
6.3.1.01.01.05	Gasto interés por contratos a mutuo	56.399,86		
6.3.1.01.02.01	Gasto Comisiones	5488,62		
6.3.1.01.04.01	Gastos Bancarios			
6.3.1.01.04.02	Tarifas Anuales Tarjetas Credito			
6.3.2.01.01.03	Gasto Financiero Beneficio Empleados	7.225,03		
6.3.2.01.01.05	Gasto Interes implicito Activos por derecho de uso	97.377,88		
6.4.	OTRO RESULTADO INTEGRAL	400.526,07	14%	
6.4.1.01.08.01	Impuesto a la Renta	209.570,19		
6.4.1.01.08.04	Impuestos diferidos	9293,91		
6.4.1.01.08.05	Otros Resultados Integrales Beneficios Empleados			
6.4.1.01.08.06	Participación Trabajadores	134.112,44		
6.4.1.01.08.07	Ingreso Impuestos Diferidos	-7.290,12		
6.4.1.01.08.09	Reserva Legal	54.839,65		
	Resultado del Período UTILIDAD:	-493.556,84	18%	

Fuente: Super Intendencia de Compañías

Anexo 12

Estado de Situación Financiera 2022

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS	RAZÓN SOCIAL	MEGAKONS S.A.
	DIRECCIÓN	AV. LUIS ALBERTO VALENCIA Y JORGE ARAUJO CHIRIBOGA No. SIN BARRIO: HUACHI
	EXPEDIENTE	36246
	RUC	1891710182001
	AÑO	2022
	FORMULARIO	SCV NIF 36246 2022.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAAA)		Mar 24, 20
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USDS)
ACTIVO	1	6847178.65
ACTIVO CORRIENTE	101	5980925.18
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101	38156.73
CAJA	1010101	1910.78
INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS	1010102	0.00
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1010103	38245.95
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	3332483.62
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	1010201	12601.50
RENTA VARIABLE	101020101	12601.50
ACCIONES Y PARTICIPACIONES	10102010101	12601.50
CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS	10102010102	0.00
VALORES DE TITULARIZACIÓN DE PARTICIPACIÓN	10102010103	0.00
UNIDADES DE PARTICIPACIÓN	10102010104	0.00
INVERSIONES EN EL EXTERIOR	10102010105	0.00
OTROS	10102010106	0.00
RENTA FIJA	101020102	0.00
AVALES	10102010201	0.00
BONOS DEL ESTADO	10102010202	0.00
BONOS DE PRENDA	10102010203	0.00
CÉDULAS HIPOTECARIAS	10102010204	0.00
CERTIFICADOS FINANCIEROS	10102010205	0.00
CERTIFICADOS DE INVERSIÓN	10102010206	0.00
CERTIFICADOS DE TESORERÍA	10102010207	0.00
CERTIFICADOS DE DEPÓSITO	10102010208	0.00
CUPONES	10102010209	0.00
DEPÓSITOS A PLAZO	10102010210	0.00
LETRAS DE CAMBIO	10102010211	0.00
NOTAS DE CRÉDITO	10102010212	0.00
OBLIGACIONES	10102010213	0.00
FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES	10102010214	0.00
OVERNIGHTS	10102010215	0.00
OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN ACCIONES	10102010216	0.00
PAPEL COMERCIAL	10102010217	0.00
PAGARES	10102010218	0.00
PÓLIZAS DE ACUMULACIÓN	10102010219	0.00
TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL	10102010220	0.00
VALORES DE TITULARIZACIÓN	10102010221	0.00
INVERSIONES EN EL EXTERIOR	10102010222	0.00
OTROS	10102010223	0.00
DÉRIVADOS	101020103	0.00
FORWARD	10102010301	0.00
FUTUROS	10102010302	0.00
OPCIONES	10102010303	0.00
OTROS	10102010304	0.00

Fuente: Super Intendencia de Compañías

Anexo 13


Estado de Situación Financiera 2022

PAPEL COMERCIAL	2020502	0.00
VALORES DE TITULARIZACIÓN	2020503	0.00
OTROS	2020504	0.00
INTERESES POR PAGAR	2020505	0.00
ANTICIPOS	20206	0.00
ANTICIPOS DE CLIENTES	2020601	0.00
OTROS ANTICIPOS RECIBIDOS	2020602	0.00
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	20207	293147.66
JUBILACION PATRONAL	2020701	213578.66
OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS	2020702	79568.98
OTRAS PROVISIONES	20208	0.00
PASIVO DIFERIDO	20209	385.35
INGRESOS DIFERIDOS	2020901	0.00
PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	2020902	385.35
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	20210	0.00
PATRIMONIO NETO	3	2268720.21
PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	30	2268720.21
CAPITAL	301	960000.00
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	30101	960000.00
(-) CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA	30102	0.00
FONDO PATRIMONIAL	30103	0.00
PATRIMONIO DE LOS NEGOCIOS FIDUCIARIOS	30104	0.00
PATRIMONIO DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN	30105	0.00
PATRIMONIO DEL FONDO ADMINISTRADO	3010501	0.00
PATRIMONIO DEL FONDO COLECTIVO	3010502	0.00
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	302	0.00
PRIMA POR EMISIÓN PRIMARIA DE ACCIONES	303	0.00
RESERVAS	304	447939.70
RESERVA LEGAL	30401	447939.70
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	30402	0.00
OTROS RESULTADOS INTEGRALES	305	-40401.63
SUPERAVIT DE ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN OTRO RESULTADO INTEGRAL	30501	0.00
SUPERAVIT POR REVALUACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	30502	0.00
SUPERAVIT POR REVALUACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES	30503	0.00
OTROS SUPERAVIT POR REVALUACION	30504	-40401.63
RESULTADOS ACUMULADOS	306	578867.08
GANANCIAS ACUMULADAS	30601	493556.84
(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	30602	0.00
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	30603	85310.24
RESERVA DE CAPITAL	30604	0.00
RESERVA POR DONACIONES	30605	0.00
RESERVA POR VALUACIÓN	30606	0.00
SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE INVERSIONES	30607	0.00
RESULTADOS DEL EJERCICIO	307	322315.06
GANANCIA NETA DEL PERÍODO	30701	322315.06
(-) PÉRDIDA NETA DEL PERÍODO	30702	0.00
PARTICIPACIÓN CONTROLADORA	31	0.00

Fuente: Super Intendencia de Compañías

Anexo 14

Estado de Resultado Integral 2022

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS	RAZÓN SOCIAL	MEGAKIONS S.A.
	DIRECCIÓN	AV. LUIS ALBERTO VALENCIA Y JORGE ARALJO CHIRIBOGA No. S/N BARRIO: HJACHI
	EXPEDIENTE	36246
	RUC	1891710182001
	AÑO	2022
	FORMULARIO	SCV NIF.36246.2022.1
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	401	16762468.80
VENTA DE BIENES	40101	18719449.84
PRESTACION DE SERVICIOS	40102	616985.73
INGRESOS POR ASESORIA	4010201	0.00
INGRESOS POR ESTRUCTURACIÓN DE OFERTA PÚBLICA DE VALORES	4010202	0.00
INGRESOS POR ESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS FIDUCIARIOS	4010203	0.00
OTROS	4010204	616985.73
CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN	40103	0.00
SUBVENCIONES DEL GOBIERNO	40104	0.00
REGALÍAS	40105	0.00
INTERESES	40106	0.00
INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CREDITO	4010601	0.00
INTERESES Y RENDIMIENTOS FINANCIEROS	4010602	0.00
OTROS INTERESES GENERADOS	4010603	0.00
DIVIDENDOS	40107	0.00
GANANCIA POR MEDICION A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	40108	0.00
INGRESOS POR COMISIONES, PRESTACION DE SERVICIOS, CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN	40109	0.00
COMISIONES GANADAS POR INTERMEDIACIÓN DE VALORES	4010901	0.00
POR OPERACIONES BURSÁTILES	401090101	0.00
POR CONTRATOS DE UNDERWRITING	401090103	0.00
POR COMISIÓN EN OPERACIONES	401090104	0.00
POR INSCRIPCIONES	401090105	0.00
POR MANTENIMIENTO DE INSCRIPCIÓN	401090106	0.00
POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN Y MANEJO	4010902	0.00
PORTAFOLIO DE TERCEROS	401090201	0.00
FONDOS ADMINISTRADOS	401090202	0.00
FONDOS COLECTIVOS	401090203	0.00
TITULARIZACIÓN	401090204	0.00
FIDEICOMISOS MERCANTILES	401090205	0.00
ENCARGOS FIDUCIARIOS	401090206	0.00
POR CALIFICACION DE RIESGO	401090207	0.00
POR REPRESENTACION DE OBLIGACIONISTAS	401090208	0.00
CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN	4010903	0.00
CUSTODIA VALORES MATERIALIZADOS	401090301	0.00
CUSTODIA VALORES DESMATERIALIZADOS	401090302	0.00
COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE VALORES	401090303	0.00
OTROS	401090304	0.00
INGRESOS FINANCIEROS	40110	0.20
DIVIDENDOS	4011001	0.00
INTERESES FINANCIEROS	4011002	0.20
GANANCIA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS	4011003	0.00
VALUACION DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	4011004	0.00
GANANCIA EN VENTA DE TITULOS VALORES	4011005	0.00
OTROS INGRESOS FINANCIEROS	4011006	0.00
(-) DESCUENTO EN VENTAS	40112	-2064630.22

Fuente: Super Intendencia de Compañías

Anexo 15

Estado de Resultado Integral 2022

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)
OTROS GASTOS	50204	0.00
PERDIDA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS	5020401	0.00
OTROS	5020402	0.00
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS	600	485992.94
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	601	72898.94
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	602	413094.00
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	603	138677.70
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	604	274416.30
(-) GASTO POR IMPUESTO DIFERIDO	605	-7647.52
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	606	55546.28
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	607	322315.06
INGRESOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS	700	0.00
GASTOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS	701	0.00
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES DISCONTINUADAS	702	0.00
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	703	0.00
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS DE OPERACIONES DISCONTINUADAS	704	0.00
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	705	0.00
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES DISCONTINUADAS	706	0.00
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO	707	322315.06
OTRO RESULTADO INTEGRAL	800	55194.44
COMPONENTES DEL OTRO RESULTADO INTEGRAL	80001	0.00
DIFERENCIA DE CAMBIO POR CONVERSIÓN	80002	0.00
VALUACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN OTRO RESULTADO INTEGRAL	80003	0.00
GANANCIAS POR REVALUACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	80004	0.00
GANANCIAS (PÉRDIDAS) ACTUARIALES POR PLANES DE BENEFICIOS DEFINIDOS	80005	55194.44
REVERSION DEL DETERIORO (PÉRDIDA POR DETERIORO) DE UN ACTIVO REVALUADO	80006	0.00
PARTICIPACION DE OTRO RESULTADO INTEGRAL DE ASOCIADAS	80007	0.00
IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS RELATIVO A OTRO RESULTADO INTEGRAL	80008	0.00
OTROS (DETALLAR EN NOTAS)	80009	0.00
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO	801	377509.50
PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	80101	0.00
PARTICIPACION NO CONTROLADORA (INFORMATIVO)	80102	0.00

Fuente: Super Intendencia de Compañías