



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE SANTO DOMINGO

Escuela de Ciencias Sociales, Económicas y Humanidades

EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO A LA GESTIÓN DE COBRANZAS
DE LA EMPRESA MEDINATURAL CIA. LTDA., PERIODO 2024

PLAN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

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 y global

Autoría:

Benavides Cabrera Josselyn Dayana

Benavides Cabrera Valeria Estefania

Dirección:

Quishpe Morales Karla Elizabeth, Mg.

Santo Domingo – Ecuador

Febrero, 2026



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE SANTO DOMINGO

Escuela de Ciencias Sociales, Económicas y Humanidades

HOJA DE APROBACIÓN

**EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO A LA GESTIÓN DE COBRANZAS
DE LA EMPRESA MEDINATURAL CIA. LTDA., PERIODO 2024**

Línea de investigación: Administración eficiente y eficaz de las organizaciones para la
competitividad sostenible local y global

Autoría:

Benavides Cabrera Josselyn Dayana

Benavides Cabrera Valeria Estefania

Aprobado por:

Quishpe Morales Karla Elizabeth, Mg.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN

CURRICULAR

Rodríguez Fernández Andrea Aracely, Mg.

CALIFICADORA

Ugando Peñate Mikel, PhD

CALIFICADOR

Santo Domingo – Ecuador

Febrero, 2026

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Nosotras, Benavides Cabrera Josselyn Dayana, portadora de la cédula de ciudadanía 2300287089, y Benavides Cabrera Valeria Estefania, portadora de la cédula de ciudadanía 2300287121, declaramos que los resultados obtenidos en la investigación que presentamos como informe final, previo a la obtención del Título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaramos que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de nuestra sola y exclusiva responsabilidad legal y académica.

Igualmente, declaramos que todo resultado académico que se desprenda de esta investigación y que se difunda tendrá como filiación la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Santo Domingo, reconociendo en las autorías a la directora del Trabajo de Integración Curricular y demás profesores que amerita.

Además, declaramos que el presente trabajo, producto de las actividades académicas y de investigación, forma parte del capital intelectual de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Santo Domingo, de acuerdo con lo establecido en el artículo 16, literal j), de la Ley Orgánica de Educación Superior.

En tal razón, autorizamos a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Santo Domingo, para que pueda hacer uso, con fines netamente académicos, del Trabajo de Integración Curricular, ya sea de forma impresa, digital y/o electrónica o por cualquier medio conocido o por conocerse, siendo el presente documento la constancia del consentimiento autorizado; y, para que sea ingresado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su conocimiento público, en cumplimiento del artículo 103 de la Ley Orgánica de Educación Superior.



Benavides Cabrera Josselyn Dayana
C.C. 2300287089



Benavides Cabrera Valeria Estefania
C.C. 2300287121

INFORME DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR ESCRITO

Mikel Ugando Peñate, PhD

Responsable de Investigación Formativa

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Santo Domingo

De mi consideración,

Por medio del presente informe en calidad de directora del Trabajo de Integración Curricular de Licenciatura en Contabilidad y Auditoría titulado: EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO A LA GESTIÓN DE COBRANZAS DE LA EMPRESA MEDINATURAL CIA. LTDA., PERIODO 2024, realizado por los estudiantes: Benavides Cabrera Josselyn Dayan con cédula de ciudadanía 2300287089 y Benavides Cabrera Valeria Estefania con cédula de ciudadanía 2300287121, previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, informo que el presente Trabajo de Integración Curricular escrito se encuentra finalizado conforme a la guía y al formato de la Sede vigente.

Además, certifico haber verificado la originalidad y autenticidad del trabajo de integración curricular por medio del programa anti plagio Turnitin, en respuesta a la normativa institucional vigente.

Santo Domingo, 23/02/2026.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Karla Elizabeth Quishpe Morales', enclosed within a circular scribble.

Mg. Karla Elizabeth Quishpe Morales

Profesor Titular Auxiliar I

RESUMEN

La presente investigación examina el sistema de control interno aplicado a la gestión de cobranzas del periodo 2024 de la empresa Medinatural Cía. Ltda., ubicada en la ciudad de Santo Domingo, Ecuador. Teniendo como objetivo evaluar la efectividad del proceso de control que se ejecuta sobre la recuperación de las cuentas por cobrar de la entidad. El estudio adopta un enfoque mixto, de modelo descriptivo con corte transversal y diseño no experimental, pues evalúa la gestión de cartera sin modificar sus variables. A través del análisis de la información recopilada se buscó determinar debilidades en los componentes del COSO II relacionadas a las cuentas por cobrar mediante la aplicación de un cuestionario de control interno realizado al personal y a los clientes vinculados al proceso de crédito y cobranza. Los resultados demuestran deficiencias en los componentes de descripción de objetivos, identificación de eventos, valoración del riesgo, actividades de control y monitoreo; debilidades que se presentan por la ausencia de manuales de procesos actualizados, procesos deficientes de inducción y lineamientos informales. Asimismo, se establecieron indicadores financieros claves que facultaron examinar la situación financiera de la empresa. La investigación dispone que la empresa opera con controles parciales y actividades que dependen de prácticas verbales, lo que desencadena brechas en el flujo de la información entre las diversas áreas, concluyéndose así, que Medinatural Cía. Ltda debe formalizar adecuadamente sus políticas de crédito y cobranza e incluir un sistema de revisión que impida la aprobación de créditos sin antes haber analizado el comportamiento de pago y la estabilidad financiera de los clientes.

Palabras clave: control de gestión; crédito; política; pago de una deuda

ABSTRACT

This research examines the internal control system applied to accounts receivable management for the year 2024 at Medinatural Cía. Ltda., located in Santo Domingo, Ecuador. Its objective is to evaluate the effectiveness of the control process implemented for the recovery of the company's accounts receivable. The study adopts a mixed-methods approach, using a descriptive, cross-sectional, and non-experimental design, as it evaluates portfolio management without altering its variables. Through the analysis of the collected information, weaknesses in the COSO II components related to accounts receivable were identified by applying an internal control questionnaire to staff and clients involved in the credit and collection process. The results demonstrate deficiencies in the components of objective description, event identification, risk assessment, control activities, and monitoring; these weaknesses stem from the absence of updated process manuals, deficient induction processes, and informal guidelines. Key financial indicators were also established to examine the company's financial situation. The investigation indicates that the company operates with partial controls and activities that rely on verbal practices, leading to gaps in the flow of information between different departments. Therefore, it concludes that Medinatural Cía. Ltda. must properly formalize its credit and collection policies and include a review system that prevents credit approval without first analyzing the payment history and financial stability of clients.

Keywords: management control; credit; policy; debt repayment

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Planteamiento y delimitación del problema.....	2
1.3 Preguntas de investigación.....	4
1.3.1 Pregunta General:	4
1.3.2 Preguntas Específicas	4
1.4 Justificación.....	4
1.5 Objetivos de investigación	5
1.5.1 Objetivo general	5
1.5.2 Objetivos específicos	5
2. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	6
2.1 Cuentas por cobrar	6
2.1.1 Importancia de las cuentas por cobrar	6
2.1.2 Provisión de cuentas incobrables	7
2.1.3 Métodos para estimar la provisión de cuentas incobrables	9
2.2 Clasificación de las cuentas por cobrar.....	10
2.2.1 Según su plazo de tiempo	10
2.2.2 Según su origen	11
2.2.3 Según su nivel de riesgo o plazo de recuperación.....	11
2.3 Políticas de cuentas por cobrar	12
2.3.1 Políticas de crédito	12
2.3.2 Políticas de cobranza.....	13
2.4 Indicadores financieros de las cuentas por cobrar	14
2.4.1 Liquidez	14
2.4.2 Rotación de cartera.....	15
2.4.3 Periodo promedio de cobro.....	16

2.5	El control interno y su importancia en la gestión empresarial	17
2.5.1	Definición del control interno.....	17
2.5.2	Objetivos del control interno	18
2.6	Modelo COSO II.....	18
2.6.1	Componentes del Control Interno.....	19
2.6.2	Control interno de las cuentas por cobrar	20
3.	METODOLOGÍA	22
3.1	Enfoque y tipo de investigación.....	22
3.2	Unidades de análisis.....	23
3.3	Técnicas e instrumentos de investigación	24
3.4	Técnicas de análisis de datos	24
4.	RESULTADOS.....	25
4.1	Recopilación de los procesos de control interno en la gestión de cobranzas.....	25
4.1.1	Organigrama estructural	25
4.1.2	Flujograma de procesos.....	27
4.2	Evaluación de los componentes del control interno de las cuentas por cobrar	29
4.3	Determinación de hallazgos del sistema de control interno de cuentas por cobrar....	32
4.3.1	Hallazgo encontrado en la concesión de crédito.....	32
4.3.2	Hallazgo en el proceso de cobranza:	34
	Deficiencias en el proceso de cobro que afectan la recuperación de cartera.....	34
	Aplicación incorrecta de pagos en cuentas de terceros	36
4.3.3	Análisis Financiero	37
5.	DISCUSIÓN	41
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	43
6.1	Conclusiones.....	43
6.2	Recomendaciones	44
7.	REFERENCIAS	46
8.	ANEXOS	54

1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo sostenible y la eficiencia operativa de una entidad están condicionados por el manejo responsable de sus recursos financieros. En este sentido, las cuentas por cobrar desempeñan un papel crucial, puesto que reflejan la capacidad de la empresa de convertir sus ventas a crédito en ingresos reales, situación que contribuye en la provisión de fondos y en la maximización de utilidades. Por lo tanto, una deficiencia en esta área provocaría iliquidez financiera y el decremento del capital de trabajo (Lara & Pérez, 2020).

Ante esta realidad, se ha vuelto indispensable el control interno para cualquier tipo de organización, debido a que ilustra un conjunto de procedimientos, políticas y métodos que son implementados en cada fase administrativa para mitigar riesgos dentro de un límite razonable, garantizando así la integridad de los mecanismos operativos y asegurando el cumplimiento de las normativas legales (Pacheco, 2023).

Bajo esta perspectiva, el control apropiado de las cuentas por cobrar permitiría a las compañías analizar patrones de comportamiento de los clientes, evaluar la eficacia de las políticas comerciales y ajustar las condiciones de crédito conforme a las realidades del mercado, hecho que le otorga al negocio la seguridad de mantener su competitividad y viabilidad en largo plazo (Albán et al., 2024).

1.1 Antecedentes

La aplicación de un buen modelo de control interno en las empresas ha sido de gran interés entre los profesionales, debido a su rol en la optimización de procesos y en la mejora del rendimiento financiero. Motivo por el cual, se llevó a cabo un estudio alineado a los sistemas de supervisión interna de la gestión de cobranzas para la recopilación de información de carácter internacional, nacional y local.

Rivera (2020) realizó una investigación con un enfoque mixto en la empresa Pharmacid S.A.S., en Colombia, con el objetivo de analizar el sistema de control interno de las cuentas por cobrar. Mediante la observación directa, el análisis del FODA y el empleo de entrevistas y encuestas a los trabajadores del departamento contable y de tesorería, se evidenció que la entidad carecía de un control interno adecuado, lo cual generaba un seguimiento ineficaz de la cartera vencida, retrasos en los procesos de la organización y falta de liquidez.

Por su parte, Figueroa (2022) ejecutó un estudio en Cuenca en la distribuidora DISA bajo una investigación cuali-cuantitativa que pretendía evaluar la calidad de la normativa y procedimientos efectuados en los procesos de cobranza del año 2020. Para lo cual, se utilizó técnicas de observación y se aplicó entrevistas y cuestionarios a los responsables del área. Entre los hallazgos más importantes se destaca que la empresa no llevaba actualizaciones de expedientes crediticios, circunstancia que dificultaba la recuperación de cartera.

En la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas se desarrolló un estudio realizado por Aragón (2024) con la finalidad de valorar el control interno y su incidencia en la morosidad de las cuentas por cobrar de la organización AUTO1PARTES, periodo 2022. Para ello, se implementó un enfoque mixto, elaborando encuestas, cuestionarios y usando métodos de observación sobre los departamentos de ventas, contabilidad y bodega. Los resultados demostraron debilidades en las políticas de crédito, falta de seguimiento a los pagos vencidos y ausencia de procedimientos documentados, lo que ocasionaba un incremento en la cartera vencida.

1.2 Planteamiento y delimitación del problema

En América Latina, se considera un obstáculo sostener una estructura de control interno eficaz a causa de las limitaciones de recursos que atañen a la región (Huacca, 2024). En este marco, la correcta administración de las cuentas por cobrar se ha convertido

en una necesidad clave, dado que un retraso prolongado en los cobros impacta negativamente en la estabilidad financiera de las organizaciones, y por ende, el crecimiento económico a nivel global se ve afectado (Calle & Pico, 2024).

En Ecuador, el panorama no es distinto. Investigaciones como la de Muñoz & Mendoza (2023) y Patrón et al. (2024) muestran que diversas compañías implementan la otorgación de créditos como estrategia para elevar sus ventas y cubrir sus obligaciones; sin embargo, dichas entidades indican una deficiencia en los mecanismos de control de las cuentas por cobrar, hecho que interfiere en la determinación de acciones que impulsan al desarrollo institucional. Todo ello, como resultado de la escasa comunicación entre colaboradores y la carencia de competencias de los mismos para manejar situaciones complejas de cobro.

Este contexto se replica en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, donde varias organizaciones presentan barreras en el diseño e implementación de controles internos de la gestión de cobranzas. Esto compromete la confiabilidad de la información financiera, dificulta el seguimiento oportuno de cartera y debilita la toma de decisiones (Macías, 2021). Un caso representativo de esta situación es Medinatural Cía. Ltda., empresa fundada el 24 de marzo de 1984, dedicada a la fabricación y distribución de productos farmacéuticos naturales.

En el entorno operativo de la entidad, se manifiestan vulnerabilidades en el control interno de las cuentas por cobrar, derivadas de registros inexactos de pagos realizados por clientes, lo que origina discrepancia entre los estados contables y la realidad financiera. A esto se le suma, la falta de políticas claras de crédito, que impiden establecer criterios uniformes para valorar la capacidad de pago, afectando el seguimiento de cartera e incrementando el riesgo de morosidad. Frente a esta problemática, la presente investigación propone evaluar el sistema de control interno de las cuentas por cobrar de

Medinatural Cía. Ltda. con el fin de identificar debilidades estructurales y operativas, y en consecuencia, plantear mejoras que permitan una gestión más ordenada y eficiente.

1.3 Preguntas de investigación

1.3.1 Pregunta General:

¿De qué forma se puede garantizar la efectividad del control interno de la gestión de cobranzas en la empresa Medinatural Cía. Ltda.?

1.3.2 Preguntas Específicas

- ¿Cómo se gestionan actualmente los procesos de gestión de cobranza dentro de la estructura organizacional?
- ¿Cuáles son los componentes clave que necesitan mayor atención para fortalecer el sistema de control interno de las cuentas por cobrar?
- ¿Qué debilidades y fortalezas se identifican en el sistema de control interno aplicado en la gestión de cobro tras su evaluación?

1.4 Justificación

La adecuada gestión de cobranzas dentro de una organización es un factor clave para garantizar la eficiencia operativa y la sostenibilidad. Por ello, el presente estudio se vincula al objetivo 2 del Eje Económico del Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025: “Impulsar un sistema económico con reglas claras que fomente el comercio exterior, turismo, atracción de inversiones y modernización del sistema financiero nacional”, al promover la transparencia financiera (Secretaría Nacional de Planificación, 2021).

Además, contribuye al cuarto objetivo del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2023-2027 de Santo Domingo de los Tsáchilas al fortalecer la productividad del entorno empresarial local mediante la aplicación de procesos eficientes relacionados a la

correcta administración de las cuentas por cobrar (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Santo Domingo, 2024).

También, se alinea con los principios institucionales de la productividad, liderazgo y eficiencia organizacional, enmarcándose a la línea de investigación N° 15 de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, sobre la administración eficaz y la sostenibilidad en las organizaciones (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 2018).

Tras lo señalado, el trabajo actual surge a partir de las falencias detectadas en el control interno de la gestión de cobranzas de Medinatural Cía. Ltda., alineadas a los registros incorrectos de pagos de clientes y falta de políticas claras de crédito. Debilidades que han perjudicado la calidad de la información financiera. Por ende, se fundamenta la necesidad de fortalecer el sistema de control interno como mecanismo para garantizar una administración responsable y transparente.

1.5 Objetivos de investigación

1.5.1 Objetivo general

Evaluar el sistema de control interno de las cuentas por cobrar en la empresa Medinatural Cía. Ltda.

1.5.2 Objetivos específicos

- Recopilar información relacionada a los procesos de control interno que se ejecutan sobre la gestión de cobranzas en Medinatural Cía. Ltda. con el fin de comprender su desarrollo operativo y su influencia en el control de saldos pendientes.
- Identificar los componentes más relevantes del control interno de las cuentas por cobrar de Medinatural Cía. Ltda. para establecer.
- Determinar los hallazgos encontrados producto de la evaluación al sistema de control interno de las cuentas por cobrar para definir las debilidades en su gestión.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Cuentas por cobrar

De acuerdo con lo manifestado por Pupo & Pupo (2019) las cuentas por cobrar son registros contables que reflejan las variaciones provenientes de ciertas operaciones, como la venta de productos o la prestación de servicios. En este sentido, estas cuentas dan lugar a la determinación de políticas de crédito, que definen en qué fecha deben ser canceladas dichas transacciones, condición que contribuye al aumento de efectivo.

Por su parte Flores et al. (2022) mencionan que las cuentas por cobrar corresponden a aquellos créditos pendientes de cobro que posee una empresa sobre sus clientes, en el cual, dicho otorgamiento se establece en función del tipo de negocio y el entorno competitivo, simbolizando el periodo que transcurre desde el momento en que se ejecuta la venta hasta el instante en que se percibe el pago correspondiente.

Para que una entidad presente correctamente esta cuenta en sus Estados Financieros, está obligado a cumplir con los requisitos estipulados en la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 32, pues el reconocimiento de la misma tiene implicaciones financieras y operativas que influyen en la liquidez, el capital de trabajo y el flujo de efectivo. De modo que, la organización tiene que adquirir de manera legal el derecho de cobro, y en virtud de ello, recibir un monto de dinero que debe ser reconocido como un activo financiero en el balance general (International Accounting Standards Board, 2022).

2.1.1 Importancia de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son un componente vital en la estructura financiera de una empresa, ya que, representan derechos económicos que, de no ser gestionados adecuadamente, pueden convertirse en una amenaza para la liquidez. Según Herz (2018), estas cuentas deben ser monitoreadas constantemente, debido a que su acumulación

excesiva puede afectar el flujo de efectivo y forzar a la organización a depender de créditos externos, por lo cual, el control de estas partidas es clave para mantener una operatividad eficiente.

La importancia de las cuentas por cobrar radica en su función como indicador de la salud financiera de una entidad, por cuánto su correcta administración permite optimizar los recursos y garantizar la continuidad de las operaciones. Ugando et al. (2019) resaltan que establecer políticas claras y coherentes de crédito y cobranza contribuye a consolidar vínculos comerciales sólidos y de esta manera reducir riesgos asociados a la morosidad.

2.1.2 Provisión de cuentas incobrables

Las cuentas incobrables según lo expresa Morales (2021) son aquellas partidas que han superado su fecha de vencimiento sin ser cobradas, lo cual, los convierte en valores de difícil recuperación, y por ende, en una pérdida potencial para la empresa. Estas surgen cuando los créditos otorgados a los clientes no se cumplen en los plazos pactados, lo que, obliga a la organización a reconocer este deterioro financiero. En este contexto, es fundamental que las empresas identifiquen oportunamente estos saldos para reflejar una situación real de su liquidez y evitar que los estados financieros presenten cifras infladas o alejadas de la realidad.

Para evitar esta situación, Baquerizo (2021) afirma que la creación de una provisión o estimación de cuentas incobrables constituye una medida contable necesaria para reflejar con objetividad el verdadero valor de los derechos de cobro. Este procedimiento implica reconocer anticipadamente una posible pérdida financiera, permitiendo a la empresa ajustar sus estados contables antes de que el riesgo se concrete. De esta manera, no solo se protege la integridad de la información financiera, sino que también se mejora la capacidad de análisis y decisión por parte de los usuarios de dichos estados.

Por lo tanto, el tratamiento contable de las cuentas incobrables se fundamenta en la necesidad de reflejar con fidelidad el valor recuperable de los activos financieros, en este caso, las cuentas por cobrar (Correa, 2022). De acuerdo con la Norma Internacional de Información Financiera NIIF 9, las empresas deben reconocer una pérdida por deterioro cuando existan evidencias objetivas de que un saldo no será recuperado, total o parcialmente. El procedimiento inicia con la evaluación periódica de la cartera de clientes, a fin de identificar aquellas cuentas que presentan un riesgo significativo de impago.

Una vez determinado el deterioro, se procede a registrar una provisión a través de un ajuste contable que reconoce la pérdida esperada como un gasto del período. Aunque la cuenta por cobrar permanece en los registros, su valor se reduce mediante una cuenta correctiva, lo que permite presentar una cifra más realista en los estados financieros.

Finalmente, cuando se confirma que la deuda no será recuperada, ya sea por la quiebra del deudor, la prescripción legal del plazo o el fracaso en la gestión de cobro se procede al castigo contable. De esta manera, se depuran los activos del balance general y se garantiza que la información financiera refleje únicamente saldos con posibilidad real de recuperación (International Accounting Standards Board, 2014)

Por otro lado, desde el punto de vista tributario, la Ley de Régimen Tributario Interno, en su artículo número 10, inciso 11 establece y permite a las empresas deducir las provisiones por incobrabilidad como gastos en su declaración de impuesto a la renta, siempre y cuando cumplan con ciertos requisitos. Esta disposición busca reconocer de manera razonable el deterioro de las cuentas por cobrar como una contingencia previsible, derivada de la actividad crediticia del negocio.

Según la norma, las empresas pueden registrar como deducción del ejercicio una provisión equivalente al 1% anual sobre el saldo de los créditos comerciales otorgados durante el mismo período, siempre que dichos valores se encuentren pendientes de cobranza al cierre del ejercicio fiscal. Además, se establece que la provisión acumulada no

podrá superar el 10% del total de la cartera de créditos comerciales del contribuyente. Este límite tiene como objetivo evitar sobreestimaciones y garantizar que las provisiones reflejen riesgos reales. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2023)

Para que esta provisión tenga validez tributaria, debe estar debidamente documentada, registrada de la forma individual en los libros contables, y corresponder únicamente a operaciones del giro ordinario del negocio. Si bien el porcentaje autorizado es fijo, su aplicación debe estar respaldada por una política interna de control y una evaluación objetiva del riesgo de morosidad.

2.1.3 Métodos para estimar la provisión de cuentas incobrables

Morales (2021) manifiesta que existen varios métodos que permiten provisionar las cuentas incobrables, entre los cuales, destaca los siguientes:

2.1.3.1 Método del porcentaje de las ventas

Este enfoque se basa en aplicar un porcentaje fijo o estimado sobre el total de las ventas a crédito realizadas durante un periodo determinado. El objetivo es anticipar, de manera razonable, el monto que probablemente no será recuperado, utilizando como referencia la experiencia histórica del negocio. Para definir la tasa adecuada, es necesario revisar los resultados de ejercicios anteriores, especialmente aquellos relacionados con las pérdidas derivadas del incumplimiento de pago. Este procedimiento permite registrar la pérdida esperada de forma sistemática y asociarla directamente con la actividad comercial del período.

2.1.3.2 Método del porcentaje de cuentas por cobrar

A diferencia del método anterior, este enfoque se centra en el análisis del saldo total de la cuenta de clientes que figura dentro del activo corriente al cierre del período contable. La estimación se calcula aplicando un porcentaje previamente determinado sobre dicho saldo, considerando para ello el comportamiento histórico de cobros. Este método busca ajustar el valor neto realizable de las cuentas por cobrar, reconociendo un monto razonable

que refleje el riesgo de incobrabilidad. Es importante considerar, que el resultado obtenido representa una aproximación, y que el saldo de la cuenta de provisión puede variar dependiendo del grado de precisión en la estimación y del comportamiento real de la cartera.

2.1.3.3 Método de cancelación directa

Este procedimiento se caracteriza por registrar la pérdida únicamente cuando existe certeza de que el cobro no se efectuará. En lugar de anticipar posibles incobrabilidades, la empresa espera a que se agoten todas las gestiones de recuperación antes de reconocer la baja contable de la cuenta.

2.2 Clasificación de las cuentas por cobrar

Dada su relevancia dentro del activo corriente, las cuentas por cobrar deben organizarse de acuerdo con características que permitan su seguimiento efectivo. Esta clasificación responde a la necesidad de distinguir entre montos recuperables a corto o largo plazo, identificar operaciones documentadas o informales, y reconocer que saldos presentan mayor incertidumbre en su cobro.

2.2.1 Según su plazo de tiempo

Ponce et al. (2019) afirman que las cuentas por cobrar se dividen de acuerdo al período en el cual se efectuará el respectivo cobro, por ende, se clasifican en:

- a)** Cuentas por cobrar a corto plazo: Corresponden a los valores pendientes de cobro cuya recuperación se espera realizar dentro del período contable actual, generalmente no mayor a doce meses.
- b)** Cuentas por cobrar a largo plazo: Incluye aquellos montos cuyo cobro está previsto en un plazo superior a 2un año, dado su tiempo de recuperación extendido, forman parte del activo no corriente y requieren de un seguimiento más estratégico.

2.2.2 Según su origen

Autores como Fierro & Fierro (2015) dividen a las cuentas por cobrar según su origen en:

- a) Cuentas por cobrar comerciales: Este tipo de cuentas se originan directamente de las actividades económicas principales de la empresa, como la venta de bienes o la prestación de servicios a crédito.
- b) Cuentas por cobrar no comerciales: Este tipo de cuentas provienen de operaciones que no están directamente relacionadas con el giro principal del negocio, como préstamos o anticipos a terceros.

2.2.3 Según su nivel de riesgo o plazo de recuperación

De acuerdo con Fierro & Fierro (2015) las cuentas por cobrar pueden ordenarse según su grado de recuperabilidad, lo cual, permite evaluar de forma más precisa el riesgo crediticio de cada cliente, esta clasificación incluye:

- a) Cuentas por cobrar vigentes: Estas son aquellas obligaciones que aún se encuentran dentro del plazo pactado para su pago, al estar en tiempo, no presentan indicios de incumplimiento por parte del cliente, por lo que su recuperación es altamente probable.
- b) Cuentas por cobrar vencidas: Corresponden a saldos cuyo plazo de pago ha expirado sin que se haya efectuado el cobro correspondiente, su existencia indica un retraso por parte del cliente, lo cual, incrementa el riesgo de incumplimiento.
- c) Cuentas por cobrar incobrables: Son aquellas, que, tras agotar los esfuerzos de recuperación, se consideran irrecuperables debido a la insolvencia del deudor, la desaparición del cliente o situaciones legales que imposibilitan el cobro.

2.3 Políticas de cuentas por cobrar

2.3.1 Políticas de crédito

Las políticas de crédito son condiciones creadas por la alta dirección, cuyo objetivo es orientar las actividades comerciales en cuanto a cláusulas de compromiso de pago y así, gestionar eficientemente el riesgo de incobrabilidad. En ellas, se formaliza un acuerdo donde se especifica mediante directrices quién puede acceder al crédito, en qué condiciones, por cuánto tiempo y con qué límites (Gutiérrez et al., 2021).

Del Valle (2005) manifiesta que dichas políticas deben plantearse según las características y necesidades de cada organización, las condiciones del mercado, la estacionalidad y los plazos que otorguen instituciones similares. Sumado a esto, es fundamental que en su transmisión y aplicación exista una comunicación efectiva a fin de lograr una interpretación mutua sobre los aspectos que conlleva su ejecución.

Según Ross et al. (2012), citado por Izar & Ynzunza (2017), las políticas de crédito poseen diversos elementos que actúan como pilares que guían el comportamiento del negocio hacia su sostenibilidad. Uno de estos elementos son los términos de venta, los cuales, establecen las condiciones que una organización define para concretar la venta de sus bienes o servicios, como el hecho de recibir el pago de forma inmediata o diferida. Estos términos se encuentran formados por tres componentes principales: los descuentos por pronto pago, el período de crédito y los instrumentos de crédito.

Los descuentos por pronto pago son reducciones que la entidad acuerda aplicar al cliente si liquida su deuda en un plazo determinado, específicamente corto. Se consideran a estos descuentos como una estrategia que permite a las empresas disminuir el saldo de sus cuentas por cobrar (Izar & Ynzunza, 2017). Para incorporar esta política, es necesario establecer un porcentaje que sea llamativo para el consumidor como un estímulo para la adquisición (Del Valle, 2005). Por su parte, el período de crédito consiste en extender los

plazos de crédito otorgados a los clientes, método que favorece el crecimiento en el volumen de ventas y, al mismo tiempo, eleva la inversión en las cuentas por cobrar (Tirado, 2015). Finalmente, los instrumentos de crédito, como facturas, pagarés y letras de cambio permiten documentar legalmente el compromiso de pago entre la empresa y el cliente (Izar & Ynzunza, 2017).

2.3.1.1 Análisis de crédito

El análisis de crédito es el proceso mediante el cual se evalúa la capacidad del cliente para asumir un compromiso financiero, y tiene como objetivo determinar si es apto para recibir un crédito. De acuerdo con Ross et al. (2012), citado por Izar & Ynzunza (2017), esta evaluación se basa en cinco variables conocidas como las “5 C del crédito”: capacidad, capital, colateral, carácter y condiciones.

La capacidad se centra en analizar cómo el solicitante asumirá la responsabilidad de deuda, para ello, se revisa su historial crediticio, su comportamiento de pago y el nivel de su compromiso financiero. El capital examina la situación económica del sujeto, teniendo en cuenta su capacidad de pagar en el tiempo estipulado. Para tal efecto, se verifican sus activos, se descuentan sus pasivos, y se evalúa el grado de endeudamiento. El colateral representa los recursos que posee el cliente como garantía del crédito en escenarios de incumplimiento. El carácter permite conocer la confiabilidad del prestatario desde una perspectiva moral y personal mediante antecedentes laborales o referencias financieras. Por último, las condiciones engloban los factores del entorno económico y político del deudor que puedan incidir en su compromiso de cancelación (Armijos et al., 2022).

2.3.2 Políticas de cobranza

Implica el seguimiento y control de las cuentas por cobrar para identificar posibles inconvenientes y garantizar el pago de las cuentas en mora. Dichas políticas, anticipan circunstancias vinculadas con deudas incobrables y tiene como objetivo minimizar riesgos asociados a créditos pendientes (Mogollón, 2021).

Paredes (2024) señala que estas políticas se dividen en tres tipos: restrictivas, liberales y racionales. Por su parte, la primera clase se caracteriza por ser la más estricta, puesto que se centran en dar créditos en plazos muy cortos y con condiciones rigurosas, tales como acudir a mecanismos legales en caso de incumplimiento. Las políticas liberales, en cambio, brindan mayor facilidad de pago, con plazos más amplios, opciones de renegociación y un menor control. Finalmente, las políticas racionales buscan un equilibrio entre las restrictivas y liberales, de tal forma que los plazos concedidos en el crédito son moderados y ajustados a las necesidades de cada cliente.

2.4 Indicadores financieros de las cuentas por cobrar

El uso de indicadores financieros en el análisis de las cuentas por cobrar representa una herramienta clave para evaluar la eficiencia en la gestión del crédito y la recuperación de recursos. Estos indicadores permiten cuantificar el comportamiento de la cartera, identificar posibles riesgos de morosidad y proyectar el impacto en la liquidez de la empresa. Garcés (2019) afirma que los indicadores financieros facilitan la toma de decisiones estratégicas al ofrecer una visión numérica clara del desempeño económico, lo que permite anticiparse a problemas financieros y establecer correctivos a tiempo.

Bajo este contexto, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2008) destaca que los principales indicadores que permiten medir el índice de morosidad, el período promedio de cobro, así como la eficiencia de las cuentas por cobrar, son los siguientes:

2.4.1 Liquidez

La liquidez es uno de los indicadores financieros más relevantes para evaluar la capacidad de una organización de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Según Gitman y Zutter (2012), esta ratio mide la facilidad con la que una empresa puede convertir sus activos en efectivo para cubrir sus compromisos inmediatos, reflejando su salud

financiera operativa, por lo tanto, afirman que mantener un adecuado nivel de liquidez es esencial para evitar retrasos en pagos, costos financieros innecesarios y desequilibrios en el flujo de caja.

Del mismo modo, Muñoz-Tuárez et al. (2023) expresan que una gestión deficiente de las cuentas por cobrar tiene un impacto directo sobre la liquidez, especialmente cuando no existen procedimientos formales de cobranza, ni monitoreo de vencimientos. Por ende, este indicador puede verse distorsionado si las cuentas por cobrar incluidas en el activo circulante no reflejan montos verdaderamente recuperables. Aunque un valor alto en este indicador suele interpretarse como una buena capacidad de pago, si la cartera contiene saldos vencidos o de dudosa cobranza, el resultado puede generar una falsa percepción de estabilidad financiera.

Fórmula:

$$\text{Liquidez Corriente: } \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

2.4.2 Rotación de cartera

El dinamismo con el que una empresa recupera el dinero de sus ventas a crédito puede medirse mediante el indicador de rotación de cartera, el cual, aporta una visión clara sobre el ritmo de recuperación del capital comprometido en sus operaciones comerciales. Este indicador se expresa en número de veces que la cartera se renueva en un período, lo que ayuda a evaluar si los plazos de cobro establecidos están siendo cumplidos o si existen demoras frecuentes en los pagos. (Garcés, 2019)

El autor también resulta que utilidad radica en la posibilidad de detectar tendencias de estancamiento en las cuentas por cobrar que podrían comprometer la circulación del capital y ralentizar el ciclo operativo del negocio, por tanto, permite analizar el comportamiento de los clientes y ajustar políticas de crédito.

Fórmula:

$$\text{Rotación de cartera: } \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

2.4.3 Periodo promedio de cobro

El indicador conocido como período promedio de cobro cumple la función de medir el tiempo que una empresa tarda en recuperar el dinero proveniente de sus ventas a crédito, expresando en días cuánto demora, en promedio, el ingreso efectivo de sus cuentas por cobrar. Este dato es esencial para evaluar el comportamiento de los clientes, frente a los plazos pactados y el grado de eficiencia que tiene la organización al gestionar su cartera. Un resultado elevado podría ser señal de procesos de cobranza poco rigurosos. Para obtener un valor útil y coherente, es necesario que en su cálculo se utilicen únicamente los saldos relacionados con operaciones comerciales de corto plazo. (Garcés, 2019)

Fórmula:

$$\text{Período promedio de cobro: } \frac{\text{Cuentas y Documentos por Cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$$

2.5 El control interno y su importancia en la gestión empresarial

El control interno es un componente esencial en la gestión organizacional, puesto que, representa un conjunto planificado de acciones y procedimientos adoptados por una entidad para garantizar la veracidad y confiabilidad de la información (Calle et al., 2020). En este sentido, para los autores Catagua et al. (2023) todas las empresas implementan dicha herramienta con el fin de prevenir pérdidas que puedan suscitarse por omisiones, fraudes u otro tipo de riesgos, simbolizando una respuesta clave ante la necesidad de proteger los recursos tanto humanos como financieros que forman parte de las mismas.

En paralelo, Mora et al. (2023) consideran al control interno como un objetivo prioritario dentro de la administración empresarial, pues aseguran que la evolución tecnológica y la globalización han obligado a las organizaciones a mantener un orden estructurado que les provea desarrollar habilidades de adaptación y resiliencia a este nuevo entorno, así como estrategias que les garanticen su competitividad en el mercado, situación que recae en obtener eficiencia en los procesos productivos y agilidad comercial.

2.5.1 Definición del control interno

El control interno hace referencia al marco de medidas o disposiciones que una organización aplica con el propósito de evitar el uso indebido, estafas o la mala gestión de activos y pasivos. Además, busca asegurar que los registros contables y las transacciones financieras sean precisas y confiables. Esto implica el uso de distintas políticas internas orientadas a fortalecer el rendimiento y la eficiencia operativa (Mancero et al., 2020).

Según lo propuesto por Calle, et. al. (2020) el control interno se entiende como una estructura que facilita la ejecución de procedimientos sistemáticos para garantizar la razonabilidad y veracidad de los datos financieros, el cual es ejecutado por los distintos niveles jerárquicos de la empresa. En otras palabras, representa un grupo de políticas,

normas, principios y métodos que aplicados de manera coordinada con la administración faculta una adecuada toma de decisiones.

Dentro de este contexto, Espinoza et al. (2021) manifiestan que dicho control refleja el nivel de supervisión que se ejerce dentro de una organización, para lo cual se requiere que toda la estructura organizacional cuente con mecanismos adecuados que respalden sus responsabilidades, especialmente cuando existen fallas en la realización de sus tareas, mitigándose de esta forma los riesgos que puedan afectar la sostenibilidad del ente.

2.5.2 Objetivos del control interno

En concordancia con Jiménez et al. (2020) el control interno está compuesto por tres tipos de objetivos que ayudan a las empresas a enfocarse en diversas áreas de control. Los principales son los operativos, los cuales están alineados con el alcance de la misión y visión de la organización. Se refieren al desempeño eficaz y óptimo de los procesos, así como también, a la protección de activos frente a eventualidades potenciales de pérdidas. La segunda clasificación se vincula al reporte, es decir, a la elaboración de información confiable, actualizada y puntual, la cual actúa bajo las normas de organismos reguladores o reglamentos internos. Por último, se encuentran los objetivos de cumplimiento, que sugieren el seguimiento de las obligaciones legales pertinentes a las que está sujeta la entidad.

2.6 Modelo COSO II

El modelo COSO II representa un enfoque moderno y estructurado para la gestión del control interno, puesto que, está basado en la necesidad de que las organizaciones, tanto públicas como privadas, aseguren la eficacia, eficiencia y transparencia en el cumplimiento de sus objetivos. Autores como Gómez et al. (2021) mencionan que este marco fue concebido para proporcionar una visión integral de los riesgos empresariales, y promover una cultura organizacional orientada al cumplimiento, la responsabilidad y la mejora continua.

Del mismo modo, Estupiñán (2006) sugiere que a diferencia de otros conceptos tradicionales que se enfocaban en el ámbito financiero, el modelo COSO II extiende su alcance hacia una gestión estratégica del riesgo, lo cual, le permite anticiparse a eventos potenciales que puedan obstaculizar el logro de los objetivos organizacionales. Por ende, su importancia radica en su capacidad de ofrecer una estructura común para evaluar y mejorar dicho sistema, sin importar el tamaño o naturaleza de la organización.

2.6.1 Componentes del Control Interno

Gómez et al. (2021) mencionan que el sistema de control interno está conformado por ocho componentes relacionados entre sí, los cuales están integrados en los procesos de gestión y dependen de la forma en la que el equipo directivo administra el negocio:

- a. Ambiente de control: Busca fomentar una actitud disciplinada hacia la gestión de riesgos, mejorando el desempeño institucional mediante la adopción de buenas prácticas, principios éticos y normas adecuadas.
- b. Definición de objetivos: Establece metas claras y alineadas con la misión institucional, permitiendo enfocar esfuerzos y recursos en función de prioridades estratégicas, operativas, financieras y de cumplimiento.
- c. Identificación de eventos: Consiste en reconocer sucesos internos o externos que puedan afectar positiva o negativamente el logro de los objetivos, anticipando escenarios para una gestión proactiva del riesgo.
- d. Valoración de riesgos: Implica analizar la probabilidad de ocurrencia y el impacto de los riesgos identificados.
- e. Respuesta al riesgo: Define las acciones para enfrentar los riesgos: evitarlos, mitigarlos, transferirlos o aceptarlos, considerando los costos, beneficios y el nivel de tolerancia institucional.

- f. Actividades de control: Se enfoca en la creación de políticas y procedimientos que contribuyan a generar una seguridad razonable para la empresa. Dichas medidas, se aplican en todos los niveles organizacionales y se clasifican en actividades preventivas, detectivas y correctivas.
- g. Información y comunicación: Hace referencia a que la entidad debe poseer canales de comunicación que aseguren el flujo ágil de información interna y externa para que cada área pueda desempeñar sus tareas adecuadamente y así, simplificar la toma de decisiones y la supervisión.
- h. Monitoreo: Su propósito es evaluar periódicamente la calidad del sistema de control interno en función de su diseño, funcionamiento y eficacia, garantizando una reacción dinámica ante las diversas circunstancias.

2.6.2 Control interno de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar representan uno de los activos más sensibles dentro del balance general de una empresa, ya que, reflejan recursos financieros que la entidad espera recuperar en el corto o mediano plazo como resultado de sus ventas a crédito. Debido a su relevancia, estas partidas influyen directamente en la liquidez y operatividad del negocio. Por ello, su gestión adecuada requiere de un sistema de control interno que asegure su correcta contabilización, seguimiento y recuperación. En este contexto, es indispensable adoptar prácticas que garanticen la confiabilidad de la información contable y eviten del deterioro de la cartera (González & Sanabria, 2020).

El control interno aplicado a la gestión de cobranzas implica el diseño y aplicación de políticas claras relacionadas con la evaluación crediticia de los clientes, los plazos de pago, y los procedimientos de cobranza. Este conjunto de directrices busca reducir el riesgo de incobrabilidad y mantener la estabilidad financiera. Como lo indica Elizalde (2018) cuando

estas políticas están alineadas con los objetivos de la empresa y con el marco legal vigente, se logra una mayor efectividad en la administración de los recursos.

Además, es fundamental que cada cuenta por cobrar esté debidamente sustentada con documentos legales y contables que respalden su origen, como facturas, contratos o comprobantes de entrega, lo cual, garantiza su validez y exigibilidad. Según Correa-Tellez et al. (2022) la verificación documental, junto con procedimientos como la circularización a terceros, permite comprobar que los saldos registrados en los estados financieros corresponden a obligaciones reales. Estos autores destacan que la ausencia de controles efectivos y documentación adecuada no solo afecta la confiabilidad de la información contable, sino que también incrementa el riesgo de pérdidas por deudores incobrables, lo que compromete directamente la capacidad de liquidez de la empresa.

3. METODOLOGÍA

3.1 Enfoque y tipo de investigación

Comprender la realidad corporativa desde una perspectiva integral requiere una metodología que abarque tanto lo medible como lo interpretativo. Por ello, la presente investigación adopta un enfoque mixto, el cual según Hernández Sampieri & Mendoza Torres (2018) integra los elementos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio. De esta manera, se interpretan y recopilan datos numéricos y descriptivos para obtener un conocimiento más preciso del acontecimiento investigado. Este enfoque parte de la premisa de que ciertos fenómenos empresariales, como los sistemas de control interno, no pueden explicarse únicamente mediante estadísticas, sino que también, requiere comprender las prácticas organizacionales y la experiencia del personal (Acosta Faneite, 2023).

Conforme a lo propuesto por Guevara et al. (2020) esta investigación se enmarca en un modelo descriptivo, pues busca detallar las particularidades de un hecho, sin alterar variables ni explicar sus causas. Es decir, se centra en identificar la situación actual del fenómeno. Por consiguiente, el estudio adopta un diseño no experimental de corte transversal, observando los hechos en un momento específico sin la intervención del investigador (Rodríguez & Mendivelso, 2018). Así, el objetivo es analizar el sistema de control interno y los procedimientos de gestión de cobranzas en Medinatural Cía. Ltda.

Asimismo, se clasifica como investigación exploratoria, ya que examina una problemática con información limitada, apoyándose en la recolección de datos mediante revisiones literarias o entrevistas que permitirán análisis posteriores (Hernández Sampieri et al., 2023). En este contexto, el estudio identifica falencias en la administración de las cuentas por cobrar, como el registro contable o las políticas de crédito, sirviendo como referencia para futuras mejoras (Losch et al., 2023).

3.2 Unidades de análisis

Las unidades de análisis representan los elementos desde los cuales se obtiene la información necesaria para cumplir con los objetivos de estudio (Arias F. , 2012). En esta investigación, dichas unidades se basan en los componentes del COSO II a fin de analizar correctamente el control de las cuentas por cobrar. Esto implica la revisión de políticas de crédito y cobranza como los lineamientos de concesión de crédito y recuperación de cartera, la inspección documental de registros contables (conciliaciones, estados financieros, facturas e historiales crediticios) y administrativos (organigramas, objetivos y manuales internos), la evaluación de la eficiencia en la comunicación interna y externa asociada a la gestión de cobranzas, la verificación del control de los riesgos de cartera vencida y finalmente, la supervisión de los procesos y segregación de funciones.

Dado que el enfoque es mixto, un segmento de la muestra se integró por los colaboradores de Medinatural Cía. Ltda. que están relacionados con el control de las cuentas por cobrar; selección que se consiguió mediante un muestro no probabilístico por criterio, eligiendo de forma deliberada a informantes clave con conocimientos del tema, lo cual, resulta adecuado en estudios exploratorios (Hernández Sampieri & Mendoza Torres, 2018). Además, se contempla a 40 clientes con el fin de reconocer su impacto en la gestión de cobranzas, lo que proporciona una muestra total de 45 individuos distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 1.

Distribución de la muestra

Individuo	Cantidad
Gerente	1
Contador	1
Analista de crédito	1
Asistente de tesorería	1
Asesor de cobertura	1
Clientes	40
Total muestra	45

Fuente: Elaborado por Benavides, J. & Benavides, V. (2025).

3.3 Técnicas e instrumentos de investigación

La principal técnica aplicada es la entrevista semiestructura, caracterizada por preguntas abiertas y dinámicas que permiten a los participantes expresar libremente sus percepciones y experiencias (Lopezosa, 2020). Asimismo, se emplean técnicas de observación directa y revisión documental, útiles para obtener información precisa sobre los procesos internos y compararla con la documentación existente, la cuales facilitan la verificación de las políticas de crédito, registros de cobranza e información contable.

Como instrumento, se utiliza un cuestionario, el cual, según Arias (2020), permite comprobar la hipótesis mediante preguntas claras y politómicas, lo que facilita el análisis cuantitativo. Estas técnicas e instrumento se aplicarán al gerente general, contador, analista de crédito, asistente de tesorería y asesor de cobertura.

3.4 Técnicas de análisis de datos

Las técnicas de análisis corresponden al enfoque mixto. Para el tratamiento de la información cualitativa, se aplica el análisis de contenido, el cual, consiste en la interpretación de los datos obtenidos a través de los cuestionarios de control interno con el fin de identificar patrones de conducta (Bardín, 2002). En este sentido, se plantea examinar los resultados a partir de las percepciones brindadas por los colaboradores. Por otro lado, para los datos cuantitativos, se utiliza el programa "Microsoft Excel" para tabular y representar gráficamente los resultados, ya que permite organizar y comprender la información de manera clara y precisa.

4. RESULTADOS

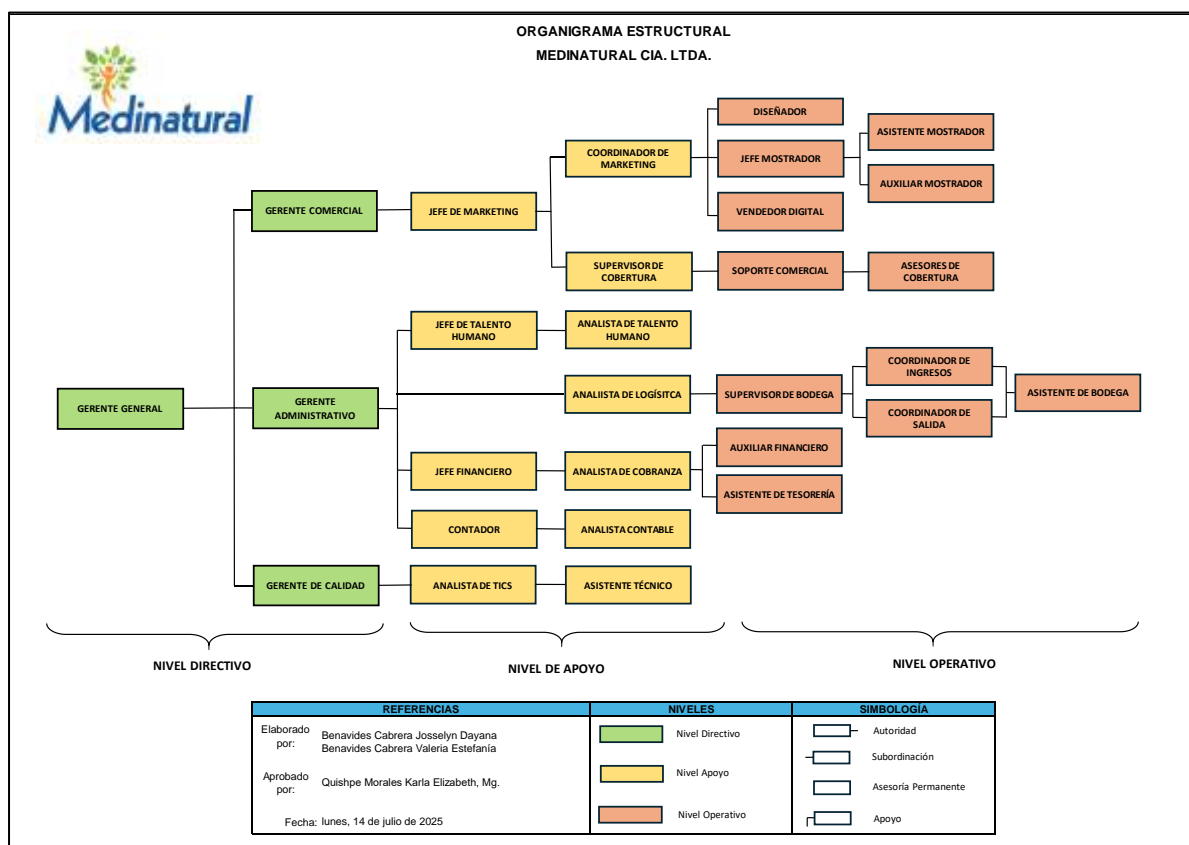
4.1 Recopilación de los procesos de control interno que se ejecutan sobre la gestión de cobranzas

4.1.1 Organigrama estructural

La figura 1 ilustra la organización interna de la empresa Medinatural Cía. Ltda., mostrando cómo se distribuyen las funciones y responsabilidades, así como las relaciones de autoridad y los canales de comunicación entre los distintos niveles jerárquicos.

Figura 1.

Organigrama de la estructura jerárquica de la empresa en el 2024



Nota: El esquema representa la organización interna de Medinatural Cía. Ltda.

En el nivel directivo se encuentra la Gerencia General, Administrativa, de Calidad y Comercial, figuras que ocupan la posición más alta dentro de la organización. La responsabilidad principal del Gerente General es dirigir estratégicamente la empresa, definir los lineamientos generales, establecer políticas y coordinar las distintas áreas para el cumplimiento de los objetivos institucionales. Desde esta posición se realiza la toma de decisiones más importantes, el control de resultados y la administración global de los recursos humanos, financieros y materiales. Por su parte la gerencia comercial se encarga de la dirección de ventas, marketing y cobertura, impulsando el crecimiento del mercado y la satisfacción de los clientes; además, es responsable de aprobar las solicitudes de crédito a los clientes, verificando que cumplan con los requisitos establecidos por la empresa.

La gerencia administrativa se enfoca en la gestión financiera, de talento humano y gestión contable, garantizando el correcto manejo de los recursos y la recuperación oportuna de los pagos. Finalmente, la gerencia de calidad vela por el mantenimiento de los estándares de desempeño y la mejora continua en todos los procesos, garantizando que los productos y servicios ofrecidos cumplan con los niveles de excelencia establecidos por la organización.

En el nivel de apoyo se agrupan los jefes, coordinadores, analistas y supervisores, quienes brindan soporte técnico y administrativo a las gerencias. Son responsables de la planificación, ejecución y control de las actividades dentro de sus áreas específicas. Por ejemplo, el jefe y coordinador de marketing desarrollan campañas, gestionan la comunicación y fortalecen la presencia comercial; el jefe de talento humano y analistas administran los procesos de selección, capacitación y bienestar del personal; mientras que, los analistas financieros, contables y de logística se encargan del control presupuestal y la correcta gestión de inventarios.

Por último, en el nivel operativo se encuentra el personal que ejecuta directamente las tareas diarias de la empresa, como los asesores comerciales, asistentes contables,

auxiliares y personal de bodega. Los asesores comerciales son responsables de la atención al cliente, la promoción de productos y el cumplimiento de las metas de ventas. El asistente contable brinda apoyo en los registros financieros, control de facturación y documentación contable. En esa misma línea, el asistente de bodega se encarga del almacenamiento, control y despacho de los productos.

4.1.2 Flujograma de procesos

Con el fin de estudiar el control aplicado a las cuentas por cobrar de Medinatural Cía. Ltda., se presentan los flujogramas de los procesos correspondientes, los cuales facilitan la visualización de las actividades relacionadas con la gestión de la cartera vencida. Resulta pertinente indicar que dichas herramientas fueron elaboradas a partir de diálogos sostenidos con el personal y de revisiones documentales, en virtud de que la entidad no contaba con flujogramas previamente establecidos.

En Medinatural, la gestión de crédito constituye un pilar estratégico para fomentar relaciones comerciales sostenibles con los clientes y, al mismo tiempo, resguardar la estabilidad financiera de la empresa. Este proceso se inicia con la labor del asesor de cobertura, quien planifica sus visitas de acuerdo con una programación semanal que prioriza tanto a los clientes frecuentes como a los nuevos interesados en los productos naturales. Durante las visitas, el asesor de cobertura presenta el catálogo actualizado, detalla las condiciones comerciales y explica con transparencia los beneficios y responsabilidades del crédito, incluyendo límites, plazos, tasas y requisitos. Si el cliente expresa su intención de adquirir productos a crédito, se procede a recopilar los documentos necesarios (RUC, copia de cédula, formulario de solicitud y su historial crediticio), los cuales serán remitidos al gerente comercial.

Posterior a ello, se realiza un análisis integral del riesgo crediticio, que incluye el historial de pagos, volumen de compras previas y comportamiento financiero del cliente. Con base a esta evaluación, el gerente general y el gerente comercial determinan la

aprobación, modificación o rechazo del crédito solicitado. El proceso se encuentra representado en el Flujograma N°1 (Anexo 2), donde se detallan los niveles de autorización, validación documental y mecanismos de seguimiento posteriores a la aprobación.

La gestión de ventas se caracteriza por su enfoque personalizado y por la coordinación constante entre las áreas comercial, bodega, logística y financiera. Una vez que el crédito ha sido aprobado, el asesor de cobertura registra una proforma digital que incluye las referencias de los productos, cantidades, precios y condiciones de entrega. El área de bodega verifica el stock disponible y confirma la factibilidad del despacho. En caso de existir alguna diferencia en inventario, se notifica al asesor para ofrecer alternativas al cliente. Posteriormente, soporte comercial genera la cotización formal, validando los precios y descuento aplicables, y le envía al cliente para su confirmación.

Tras la aceptación del asesor de cobertura, se genera la factura y control de despacho, asegurando que la salida del producto cumpla con los tiempos establecidos. Todo el proceso es registrado en el sistema contable de la empresa (ODOO), lo que permite mantener la trazabilidad en cada fase; el detalle de este flujo puede observarse en el Flujograma N°2 (Anexo 3) que evidencia los puntos claves en la comunicación entre los departamentos.

El proceso de gestión de cobranza representa una de las áreas más estratégicas de Medinatural, ya que su correcto funcionamiento asegura la recuperación oportuna de los recursos financieros. Este proceso inicia en el analista de cobranza con la generación de reportes automáticos de cuentas por cobrar, donde se clasifican los saldos según su antigüedad y nivel de riesgo. El supervisor de cobertura asigna las rutas de visita de los asesores de cobertura, quienes mantienen contacto directo con los clientes para gestionar recordatorios, negociaciones o cobros pendientes. Los pagos se aceptan en efectivo, transferencia o cheque, siempre respaldados con recibos y su registro en el ODOO.

Finalmente, el asistente de tesorería verifica la información y procede a dar de baja los pagos en el sistema, asegurando la correcta actualización de las cuentas por cobrar y la conciliación bancaria. Este proceso, representado en el Flujograma N°3 (Anexo 4), incluye controles internos para la custodia de valores y el seguimiento de clientes morosos.

4.2 Evaluación de los componentes del control interno de las cuentas por cobrar

Para identificar de manera precisa los componentes de mayor vulnerabilidad en la empresa Medinatural Cía. Ltda. se exhibe un resumen del diagnóstico realizado al sistema de control interno de la organización (Tabla 2). En este apartado, los resultados obtenidos a partir de la aplicación del cuestionario basado en el modelo COSO II se presentan en promedios porcentuales, mismos que facultan determinar un nivel de riesgo alto, moderado o bajo.

Tabla 2

Resultados del cuestionario modelo COSO II

COMPONENTE	NIVEL DE RIESGO
Ambiente de Control	53% MODERADO
Descripción de Objetivos	40% ALTO
Identificación de Eventos	46% ALTO
Valoración del Riesgo	45% ALTO
Respuesta al Riesgo	55% MODERADO
Actividades de control	46% ALTO
Información y comunicación	55% MODERADO
Monitoreo	47% ALTO

Nota: Los resultados reflejan el nivel de riesgo por cada componente del sistema de control interno, los cuales fueron determinados según los parámetros establecidos en el instrumento de evaluación (cuestionario COSO II).

El cuestionario se aplicó al personal directamente vinculado con la gestión de crédito y cobranzas de Medinatural Cía. Ltda., esto incluye al gerente general, contador, gerente comercial, asistente de tesorería y asesor de cobertura. El propósito de dicho instrumento se centró en evaluar el nivel de riesgo existente en cada uno de los 8 componentes en relación al ciclo de crédito y recuperación de cartera.

En el componente denominado Ambiente de control interno, se obtuvo un resultado del 53%, correspondiente a un riesgo moderado, con una tendencia hacia niveles altos en algunos subcomponentes. Se detectó que, aunque la empresa mantiene una estructura organizativa formalizada y coherente, no se realizan capacitaciones frecuentes en materia de políticas internas ni se dispone de manuales actualizados que permitan la estandarización de procesos, situación que impacta en la gestión de concesión de créditos y recuperación de cartera al limitar la efectividad del control. En este sentido, las respuestas del contador y el asesor comercial coinciden en enfatizar la falta de formación constante por parte de la empresa, manifestando a su vez, que la asignación de funciones no siempre se encuentra documentada, lo que da lugar a la duplicidad de actividades.

Respecto a la Descripción de Objetivos, el resultado fue del 40%, valor que representa un riesgo alto para la empresa, pues la misma no cuenta con indicadores que midan el cumplimiento de metas en función de las cuentas por cobrar. Las respuestas con calificación baja emitidas por el asesor comercial y el asistente de tesorería evidencian una débil alineación entre los objetivos operativos y las políticas de crédito, lo que origina un seguimiento informal y poco periódico. Bajo este mismo enfoque, se determina que la brecha entre la planificación estratégica y la ejecución operativa genera descoordinación entre las áreas contables y comerciales, debilitando la recuperación oportuna de la cartera.

La identificación de eventos presenta un nivel de riesgo alto del 46% a causa de la ausencia de mecanismos formales para reconocer eventos internos y externos que impacten negativamente en la recuperación de cartera. Los resultados de calificación baja

emitidas por el asesor comercial, el asistente financiero y el analista de crédito reflejan que los eventos de riesgo se establecen cuando el problema ya se ha materializado. En contraste, las respuestas de calificación alta del gerente, demuestran que sí existe una identificación general de los riesgos, aunque sin acciones preventivas.

La valoración del Riesgo muestra un resultado del 45%, simbolizando un nivel de riesgo alto. El asistente financiero manifiesta que no se evalúa correctamente la probabilidad ni la afectación de los riesgos como la morosidad o la acumulación de cartera antes del otorgamiento de crédito. Si bien se revisan los antecedentes crediticios de los clientes y se controlan los saldos vencidos, no se detectan medidas preventivas formales orientadas a limitar los retrasos en los cobros o la exposición de pérdidas. En contraste, el analista de crédito señala que se realizan análisis basados en reportes de saldos y criterios técnicos establecidos para aumentar la efectividad en la toma de decisiones.

El componente de Respuesta al Riesgo alcanzó un nivel de riesgo moderado del 55%. Las respuestas con calificación baja emitidas por el personal de cobranzas y el asesor comercial constatan que ante el deterioro de la cartera las acciones se ejecutan con base a decisiones individuales al no ser sistemáticas ni preventivas, situación que ocasiona inconsistencias en su aplicación.

En Actividades de Control, se registró un 46%, lo que representa un riesgo alto. Los resultados del cuestionario evidencian que la empresa carece de procedimientos definidos para la aprobación de créditos y registro de cobranzas. Además, algunos controles se aplican de forma selectiva dependiendo del criterio del encargado del departamento. Adicionalmente, el sistema contable no genera informes confiables para la toma de decisiones, lo que incrementa la posibilidad de errores.

El componente de Información y Comunicación obtuvo un 55%, correspondiente a un riesgo moderado, debido a las deficiencias en la transmisión de información. Las respuestas indican que el personal no recibe informes constantes sobre reportes de cobro y

la comunicación de datos e información suele ser principalmente verbal, lo que dificulta el control de las operaciones y el seguimiento de la cartera.

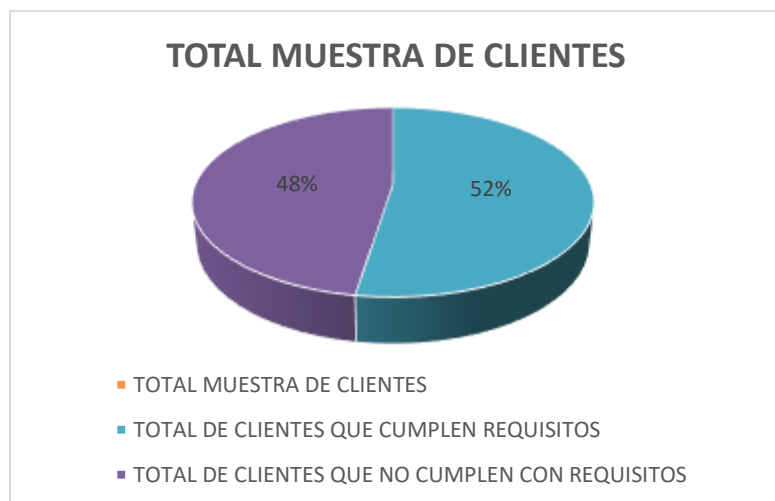
Por último, el componente de Monitoreo presentó un 47%, es decir, un riesgo alto. Esto refleja que no existe retroalimentación sobre el desempeño de ciertos procesos, limitando la detección de errores y la implementación de mejoras. En conjunto, los resultados reflejan que el área de crédito y cobranza de Medinatural Cía. Ltda. presenta un nivel general de riesgo moderado a alto. Las principales debilidades se relacionan con la falta de capacitación.

4.3 Determinación de hallazgos del sistema de control interno de las cuentas por cobrar

4.3.1 Hallazgo encontrado en la concesión de crédito

El análisis efectuado al área administrativa y comercial de Medinatural evidenció deficiencias relevantes en la verificación y cumplimiento de los requisitos establecidos para la aprobación de créditos a clientes. En la siguiente gráfica (Figura 2) se reflejan los resultados obtenidos de la evaluación realizada a los expedientes crediticios de cuarenta clientes.

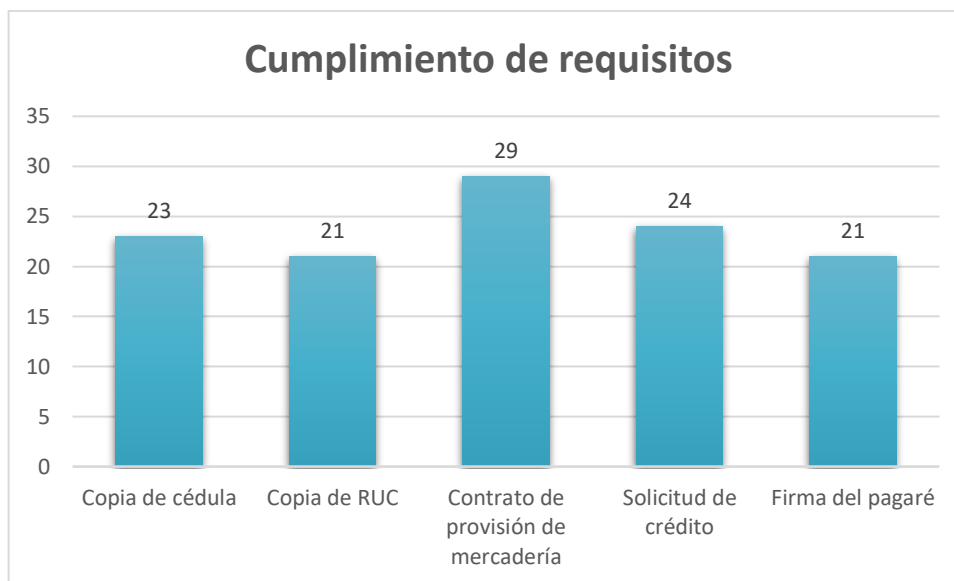
La información obtenida permite evidenciar que únicamente el 52% de los evaluados cumplió con la totalidad de los documentos requeridos, mientras que el 48% de los solicitantes presentó omisiones sustanciales, entre las cuales destacan la ausencia de copia de cédula, copia de RUC, contrato de provisión de mercadería, solicitud de crédito y pagaré debidamente firmado. Incluso, un número considerable de clientes no presentó ningún documento, lo que demuestra un incumplimiento total de los parámetros establecidos para la evaluación crediticia.

Figura 2.*Muestra de clientes que cumplen con los requisitos*

Nota: Hallazgo encontrado en concesión de crédito

El comportamiento reflejado en la Figura 3 permite identificar que de los 40 clientes revisados en la Hoja de Auditoría (Anexo 10) solo 23 tenían en sus expedientes la copia de la cédula, 21 copias del RUC, 29 clientes disponían con el contrato de provisión de mercadería, 24 llenaron su solicitud de crédito y 21 firmaron un pagaré. Esta falta de documentación refleja debilidades en el sistema de control interno, ya que reduce la capacidad de la empresa para obtener evidencia sólida y verificable que permita confirmar la identidad del cliente, su actividad económica y su capacidad real de pago. La ausencia de soportes esenciales limita la realización de un estudio completo y objetivo del riesgo crediticio, generando un escenario en el que las decisiones pueden tomarse sin los elementos necesarios para evaluar adecuadamente el nivel de exposición financiera.

Como resultado de estas falencias, se constata que la empresa mantiene expedientes incompletos y alejados de criterios técnicos mínimos, lo que afecta la consistencia del proceso de análisis previo y provoca que la aprobación de créditos se base en criterios discrecionales más que en evaluaciones documentadas y metodológicamente sustentadas. Esto incrementa la vulnerabilidad de la cartera y dificulta la implementación de controles preventivos, impidiendo a la entidad contar con información confiable para anticipar riesgos y fortalecer la gestión crediticia.

Figura 3.*Documentos necesarios para la concesión de créditos*

Nota: Hallazgo encontrado en concesión de crédito

4.3.2 Hallazgo en el proceso de cobranza:

Deficiencias en el proceso de cobro que afectan la recuperación de cartera

La ilustración correspondiente a las cuentas por cobrar del período 2024 evidencia una marcada concentración de saldos en mora, donde la mayor parte de la cartera presenta una antigüedad considerable. Los resultados obtenidos corresponden al análisis de una muestra representativa de 40 clientes, seleccionados para evaluar el comportamiento real de la cartera durante el período 2024.

Del análisis realizado en la Tabla 3 y la Figura 4 se determina que el segmento “Más antiguos” concentra el 81% del total de cartera, equivalente a \$28.066,47, lo que evidencia la existencia de saldos con una antigüedad prolongada y con alta probabilidad de incobrabilidad. En contraste, los saldos en fecha representan únicamente el 6% mientras que los rangos comprendidos entre 1 y 120 días de vencimiento mantienen participaciones

reducidas que oscilan entre el 3% y 5%, lo que demuestra que solo una porción mínima de la cartera corresponde a atrasos recientes. Este comportamiento revela una estructura de cobranza deteriorada, caracterizada por la acumulación de saldos en período prolongados de mora, situación que afecta directamente la liquidez de la empresa y limita la disponibilidad de efectivo para el cumplimiento de sus obligaciones de corto plazo.

Tabla 3.

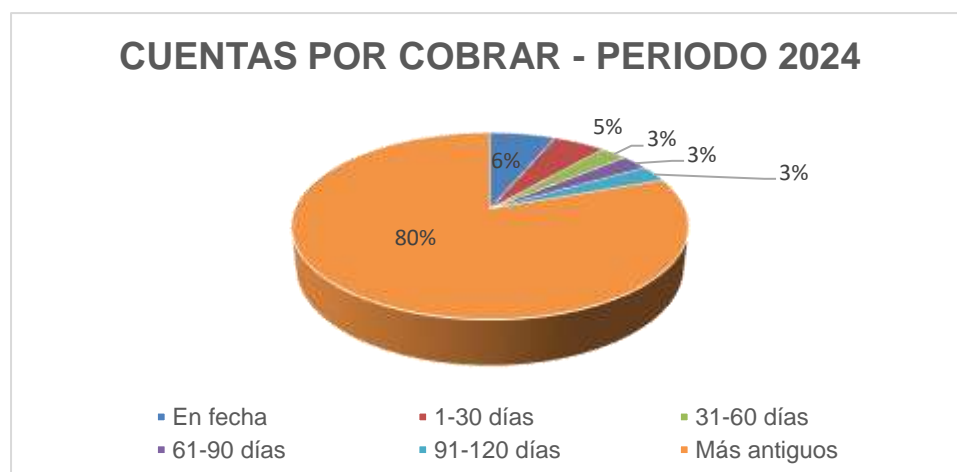
Cuentas por cobrar periodo 2024

PERIODO 2024		
DETALLE	MONTO	PORCENTAJE
En fecha	\$2.223,88	6%
1-30 días	\$1.773,21	5%
31-60 días	\$906,69	3%
61-90 días	\$915,57	3%
91-120 días	\$976,54	3%
Más antiguos	\$28.066,47	81%
Total	\$34.862,36	100%

Nota: Hallazgo encontrado en proceso de cobranza

Figura 4.

Cuentas por cobrar 2024



Nota: Hallazgo encontrado en proceso de cobranza

Aplicación incorrecta de pagos en cuentas de terceros

Durante la evaluación del proceso de cobranza de Medinatural, correspondiente al período 2024, se detectó una deficiencia significativa relacionada con la aplicación de pagos en el sistema contable ODOO. La empresa emplea este sistema para registrar las operaciones de cobranza a través de un módulo de asistencia, en el cual, los asesores de cobertura generan tiquets donde ingresan el nombre del cliente y adjuntan el comprobante de pago respectivo. No obstante, se evidenció que, en varias ocasiones, los asesores generaban tiquets con nombres de distintos clientes utilizando el mismo comprobante bancario, práctica que incluso llegaba a repetirse meses después de haber creado el primer registro (Anexo 11 y Anexo 12).

En la Tabla 7 se detalla una muestra representativa de las operaciones analizadas durante el proceso de cobranza. En ella constan los clientes, los valores facturados, los abonos registrados, los saldos pendientes y, especialmente los números de depósito utilizados para justificar los pagos.

Tabla 4.

Matriz de pagos realizados por clientes

CLIENTE	NO. FACTURA	VALOR TOTAL	ABONO	NO. DEPÓSITO	HALLAZGO
D	001-110-000019176	122,79	119,11	60148673	Depósito repetido
G	001-110-000018162	540,58	524,36	114633275	Depósito repetido
I	001-110-000016502	202,44	119,11	60148673	Depósito repetido
O	001-110-000006673	380,76	360,00	22682510	Depósito repetido
P	007-101-000006354	20,00	18,00	42125046	Depósito repetido
S	001-110-000006144	396,09	360,00	22682510	Depósito repetido
T	001-110-000008018	579,72	524,36	114633275	Depósito repetido
X	001-110-000009108	22,50	18,00	42125046	Depósito repetido
GG	001-110-000006112	197,30	191,38	130163294653	Depósito repetido
II	001-110-000006323	234,40	105,00	68373630	Depósito repetido
KK	001-110-000006416	109,87	105,00	68373630	Depósito repetido
NN	001-110-000009101	202,8	191,38	130163294653	Depósito repetido

Nota: Hallazgo en proceso de cobranza

A partir de esta revisión, se constató que, 12 de los 40 registros de la cartera evaluada presentaban pagos asociados a un mismo comprobante bancario. Esta situación confirma la problemática previamente señalada respecto al proceso de cobranza, lo cual, revela fallas en el control y validación de la documentación de respaldo.

Como consecuencia, se generaron distorsiones en los saldos de cartera, debido a que los montos depositados por un cliente fueron aplicados a la cuenta de otro, afectando la exactitud y confiabilidad de la información contable. La revisión de los tiquets emitidos en ODOO mostró duplicidad en los comprobantes y discrepancias entre los nombres registrados y respaldos adjuntos. Además, las entrevistas al personal revelaron que el sistema carece de validaciones automáticas que impidan el reuso de comprobantes, lo cual, incrementa la probabilidad de errores operativos.

4.3.3 Análisis Financiero

Con el propósito de fortalecer la evaluación de las cuentas por cobrar, se desarrolló el análisis horizontal y vertical tanto del Estado de Situación Financiera como del Estado de Resultados correspondientes a los ciclos contables del 2023 y 2024 de Medinatural Cía. Ltda.

En el análisis del Estado de Resultados (Tabla 5) se determina un crecimiento considerable en la cuenta de venta de bienes, la cual incrementó en un 24,72% entre el año 2023 y 2024, pasando de \$4.106.634,62 a \$5.121.803,15. Sin embargo, el costo de ventas y producción presentó un aumento superior del 26.84%, lo que disminuye la rentabilidad de las operaciones. A su vez, se obtiene una minimización del margen bruto de un 29,76% al 26,40% de las ventas, lo que implica que la entidad tiene una menor utilidad por cada unidad vendida, demostrando que en su mayoría las ventas se ejecutan bajo la modalidad de crédito, situación que compromete la liquidez.

Tabla 5.

Análisis vertical y horizontal del estado de resultados de Medinatural Cía Ltda período 2024

CUENTA	AÑOS		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL
	2023	2024	2023	2024	2023-2024
Venta de bienes	\$4.106.634,62	\$5.121.803,15	100,00%	100,00%	24,72%
Costo de ventas y producción	\$2.896.672,82	\$3.674.141,80	70,54%	71,74%	26,84%
Utilidad bruta	\$1.221.996,10	\$1.351.926,97	29,76%	26,40%	10,63%
Gastos de venta	\$611.420,08	\$706.921,07	14,89%	13,80%	15,62%
Ingresos de actividades Ordinarias	\$4.118.668,92	\$5.026.068,77	142,19%	136,80%	
Ganancias antes de impuestos	\$163.287,15	\$215.899,63	3,98%	4,22%	32,22%
Impuesto a la renta	\$59.817,96	\$59.552,79	1,46%	1,16%	-0,44%
Utilidad neta	\$106.423,16	\$157.958,81	2,59%	3,08%	48,43%

Nota: Elaboración propia

Por su parte, en el Estado de Situación Financiera (Tabla 6) las cuentas por cobrar incrementaron en un 38,06% entre 2023 y 2024, pasando de \$ 393.612,06 a \$543.422,48, mientras que el efectivo y equivalentes de efectivo disminuyeron en un 43,37%. Esta variación simultánea revela una creciente concentración de recursos en derechos de cobro, reduciendo la disponibilidad inmediata de liquidez.

Tabla 6.

Análisis vertical y horizontal del estado de situación financiera de Medinatural Cía Ltda período 2024

CUENTA	AÑOS		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL
	2023	2024	2023	2024	2023-2024
Activos					
Activo corrientes					
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$79.212,78	\$44.856,61	6,21%	3,07%	-43,37%
Cuentas por cobrar	\$393.612,06	\$543.422,48	30,88%	37,20%	38,06%
Inventario	\$713.946,16	\$803.771,12	56,01%	55,02%	12,58%
Total de activos corrientes	\$1.228.489,71	\$1.425.604,12	96,38%	97,59%	16,05%
Propiedad planta y equipo	\$39.723,71	\$23.539,03	3,12%	1,61%	-40,74%

Total de activos no corrientes	\$46.111,05	\$35.166,96	3,62%	2,41%	-23,73%
Total Activos	\$1.274.600,76	\$1.460.771,08			
Pasivos					
Pasivo corriente					
Cuentas y documentos por pagar C/P	\$483.467,68	\$522.258,66	71,81%	65,12%	8,02%
Otros pasivos corrientes	\$-	\$-	0,00%	0,00%	#¡DIV/0!
Total pasivo corriente	\$651.384,81	\$772.372,20	96,75%	96,30%	18,57%
Pasivo no corriente					
Cuentas por pagar L/P	\$	\$	0,00%	0,00%	0,00%
Total pasivos	\$673.249,39	\$802.011,90			
Patrimonio					
Capital	\$50.000,00	\$50.000,00	8,31%	7,59%	0,00%
Resultados acumulados	\$437.184,22	\$437.418,94	72,70%	66,40%	0,05%
Resultado del ejercicio	\$106.423,16	\$157.958,84	17,70%	23,98%	48,43%
	\$	\$			
Patrimonio neto	601.351,37	658.759,18			

Nota: Elaboración propia

Adicionalmente, los indicadores de gestión de cartera evidenciados en la Tabla 7 confirman esta debilidad. La rotación de cartera de 9,12 veces y el período promedio de cobro de 39,89 días comprueban que la entidad requiere, en promedio, más de un mes para recuperar sus ventas a crédito, plazo que resulta elevado considerando el volumen de operaciones y la necesidad de mantener la liquidez inmediata. Aunque la razón corriente de 1,85 indica una aparente capacidad para cubrir obligaciones corrientes, esta liquidez se encuentra concentrada en activos menos líquidos, principalmente cuentas por cobrar, y no en efectivo disponible.

Tabla 7.

*Indicadores financieros para evaluar el peso de las cuentas por cobrar de la empresa
Medinatural Cía Ltda*

INDICADOR	FÓRMULA	RESULTADO
RAZON CORRIENTE	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	1,85
ROTACIÓN DE CARTERA	$\frac{\text{Ventas a crédito en el período}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$	9,15
PERÍODO PROMEDIO DE COBRO	$\frac{365}{\text{Veces de rotación}}$	39,89

Nota: Elaboración propia

En consecuencia, la elevada concentración de cartera vencida, sumada al crecimiento desproporcionado de las cuentas por cobrar frente a las ventas, evidencia deficiencia en las políticas de crédito y cobranza, así como la ausencia de mecanismos efectivos de seguimiento y recuperación. Esta situación incrementa el riesgo de incobrabilidad, presiona el flujo de efectivo y puede comprometer la estabilidad financiera de la entidad en el corto plazo.

5. DISCUSIÓN

Según Aragón (2024), las deficiencias en el control interno de las cuentas por cobrar se originan principalmente en la falta de políticas formales, la inexistencia de procedimientos documentados y el escaso seguimiento de los pagos vencidos. En su estudio sobre AUTO1PARTES, el autor demuestra que estas carencias generan un incremento significativo en los niveles de morosidad y dificultan la toma de decisiones financieras. Esta realidad guarda una estrecha relación con lo observado en Medinatural Cía Ltda, donde, aunque existen lineamientos establecidos varias políticas no se encuentran claramente definidas y ciertos procedimientos se mantienen desactualizados, particularmente aquellos contenidos en manuales que aún responden al sistema contable anterior. Al igual que lo expuesto por Aragón, la empresa estudiada evidencia un sistema de control interno poco actualizados y fragmentado, lo que incrementa la exposición a riesgos financieros.

Asimismo, Figueroa (2022) identifica en la Distribuidora DISA que la ausencia de expedientes crediticios actualizados y el incumplimiento de políticas internas dificultan la recuperación de cartera y elevan el riesgo de incobrabilidad. La autora enfatiza que, sin documentación ordenada y sin mecanismos formales de evaluación crediticia, las decisiones se vuelven subjetivas y la empresa pierde capacidad de control. Esta situación se refleja también en la empresa estudiada, donde la mayor parte de los expedientes analizados para la concesión de crédito presentan documentación incompleta, y la aprobación depende del criterio del personal más no de un análisis técnico, lo cual, compromete la recuperación efectiva de los recursos económicos.

Por su parte, Rivera (2020) señala que en Pharmacid S.A.S el sistema de control interno de las cuentas por cobrar es insuficiente debido al seguimiento ineficaz de la cartera vencida, los retrasos en los procesos financieros y la falta de liquidez. El autor concluye que cuando las empresas no cuentan con políticas claras, mecanismos de supervisión y

controles adecuados, se incrementa la probabilidad de errores y se compromete la estabilidad financiera. Este planteamiento coincide con los hallazgos en Medinatural, donde la mayoría de la cartera analizada pertenece a saldos “más antiguos”, lo que evidencia un retraso extremo en la recuperación de ingresos y una gestión de cobranza deficiente. Tal como lo describe Rivera, la falta de seguimiento adecuado de la cartera provoca acumulación de saldos vencidos y deterioro del flujo de efectivo.

Al comparar los tres estudios con los resultados obtenidos en Medinatural, se observa un patrón común: la debilidad del control interno está directamente relacionada con la ausencia de políticas claras, procedimientos documentados y mecanismo efectivos de monitoreo. Tanto Aragón como Rivera y Figueroa demostraron que estas falencias generan retrasos en los cobros, crecientes niveles de morosidad y registros contables poco confiables. En el caso analizado, los errores detectados en la aplicación de pagos, como el uso de un mismo comprobante bancario para distintos clientes confirman lo expuesto por los autores: cuando los controles no son estrictos, la información financiera pierde integridad y la empresa queda expuesta a distorsiones que afectan su liquidez.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

El levantamiento de información realizado en Medinatural Cía Ltda. permitió identificar que la gestión de crédito, ventas y cobranza opera con controles parciales y con un nivel limitado de formalización. Si bien la empresa cuenta con una estructura organizacional bien definida, los procesos clave dependen en gran medida de prácticas verbales y criterios discrecionales. Esta dinámica ha generado brechas relevantes en el flujo de información y en la coordinación entre las áreas involucradas en el ciclo de recuperación de cartera.

Los resultados del cuestionario de control interno COSO II evidencian componentes críticos con niveles de riesgo altos, especialmente en la descripción de objetivos, actividades de control y monitoreo. Estos puntajes reflejan que la empresa carece de políticas escritas, indicadores de desempeño y mecanismos sistemáticos de supervisión que permitan evaluar la eficacia de sus procedimientos. A pesar de que existe comunicación entre áreas, esta no se documenta adecuadamente, lo que limita la trazabilidad y dificulta la corrección de errores.

En la concesión del crédito se constató una falta generalizada de cumplimiento en los requisitos documentales. Cerca de la mitad de los clientes evaluados no entregó la documentación mínima, lo que impide realizar un análisis crediticio confiable. Esta debilidad se replica en la gestión de cobranza, donde se identificaron pagos registrados con comprobantes duplicados o aplicados a cuentas incorrecta, afectando directamente la exactitud de los saldos y la transparencia contable.

Asimismo, el análisis de la cartera del período 2024 reveló una marcada concentración de valores en la categoría de “más antiguos”, lo cual refleja ineficiencias en el seguimiento de clientes morosos y un deterioro significativo en la recuperación de ingresos.

En conjunto, los hallazgos demuestran que la empresa enfrenta un sistema de control interno insuficientemente consolidado, con prácticas que incrementan el riesgo financiero y limitan la capacidad de gestionar de forma preventiva los incumplimientos de pago.

6.2 Recomendaciones

Para fortalecer el proceso de concesión de créditos, es indispensable que Medinatural implemente una metodología formal y estandarizada que permita evaluar a cada cliente de manera objetiva y verificable. Este procedimiento debe incluir un sistema de revisión previa que impida continuar con la aprobación del crédito si no se cuenta con la totalidad de los documentos que respalden la identidad, la actividad económica y el compromiso formal del solicitante. Asimismo, la empresa debe incorporar un análisis interno que considere el historial de compras, el comportamiento de pago y la estabilidad financiera del cliente, garantizando así que las decisiones no dependan de criterios aislados, sino de parámetros uniformes y sustentados. Una vez estructurado este procedimiento, es esencial mantener actualizados los expedientes físicos y digitales, asegurando un archivo que facilite la toma de decisiones y minimice el riesgo de otorgar financiamiento sin la información suficiente.

Respecto al área de ventas, se recomienda que la empresa incorpore un mecanismo de verificación previa que permita validar la situación financiera del cliente antes de autorizar un nuevo pedido, especialmente cuando existan saldos vencidos que puedan comprometer la recuperación futura. Este filtro permitirá que las ventas se mantengan dentro de parámetros seguros y evitará que se acumulen deudas difíciles de recuperar. De igual manera, el proceso comercial debe ejecutarse de forma coordinada entre las áreas comerciales, bodega y logística, finanzas, asegurando que la información sobre el pedido, inventario y de lo cotización sean uniformes en cada etapa. Un procedimiento ordenado permitirá reducir errores, agilizar los tiempos de respuesta y mejorar la experiencia tanto del personal como del cliente. Finalmente, para las ventas a crédito, resulta útil que la empresa

acuerde condiciones de pago bien definidas desde el inicio, proporcionando claridad al cliente y facilitando el control interno.

En relación con la cobranza, es fundamental que Medinatural refuerce los mecanismos que garanticen la integridad y exactitud de los registros de pago. Para ello, se recomienda implementar validaciones automáticas en el sistema ODOO que impidan el registro de comprobantes duplicados o asignados de manera incorrecta, asegurando que la información contable refleje con precisión los abonos efectuados. De igual forma, el personal responsable debe recibir capacitaciones periódicas orientadas a la verificación documental y al uso adecuado del sistema, con el propósito de reducir errores operativos y fortalecer la confiabilidad del proceso. Asimismo, la empresa debería establecer un monitoreo constante de la cartera mediante análisis periódicos de la antigüedad de saldos, lo que permitirá identificar oportunamente a los clientes con mayor riesgo de incumplimiento y priorizar acciones de recuperación. Finalmente, para los valores con mayor tiempo de mora, se recomienda aplicar estrategias diferenciadas de cobro, tales como acuerdos de pagos específicos, restricciones temporales de crédito o reestructuración de saldos, contribuyendo a una recuperación más efectiva de la cartera.

7. REFERENCIAS

- Acosta Faneite, S. (2023). Los enfoques de investigación en las Ciencias Sociales. *Revista Latinoamericana OGMIOS*, 3(8), 82-95. Obtenido de <https://idicap.com/ojs/index.php/ogmios/article/view/226>
- Albán, V., Ramírez, J., Ruiz, E., & Sandoval, D. (2024). Control interno de cuentas por cobrar para mejorar la información financiera. *Gestio et Productio. Revista Electrónica De Ciencias Gerenciales*, 6(1), 24-34.
doi:<https://doi.org/10.35381/gep.v6i1.70>
- Aragón, V. (2024). *Control Interno a las cuentas por cobrar y su incidencia en la morosidad de la empresa Auto1partes, cantón Santo Domingo, año 2022*. (Quevedo:UTEQ, Ed.) Obtenido de Universidad Técnica Estatal de Quevedo:
<https://repositorio.uteq.edu.ec/items/3e4920d0-42b6-4abd-87cd-a7a536bd0a0d>
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación*. Caracas, Venezuela: Editorial Episteme, C.A. Obtenido de <https://abacoenred.org/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf-1.pdf>
- Arias, J. (2020). *Técnicas e instrumentos de investigación científica*. Arequipa: ENFOQUES CONSULTING EIRL. Obtenido de <https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w26118w/Tecnicas%20e%20instrumentos.pdf>
- Armijos, J., Illescas, D., Pacheco, A., & Chimarro, V. (2022). Impacto de la Covid-19 en la cartera de las cooperativas de ahorro y crédito. *Sociedad & Tecnología*, 5(2), 164–179. doi:<https://doi.org/10.51247/st.v5i2.205>
- Baquerizo, M. (2021). *Control contable en las cuentas por cobrar y provisión de cuentas incobrables*. Universidad Estatal Península de Santa Elena, Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5825/1/UPSE-TCA-2021-0038.pdf>
- Bardín, L. (2002). *Análisis de contenido*. Ediciones AKAL.

- Calle, A., & Pico, E. (2024). Gestión de cuentas por cobrar y la situación financiera de la empresa Travinad S.A. *Ciencia y Desarrollo. Universidad Alas Peruanas*, 414-424. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9734744.pdf>
- Calle, G., Narváez, C., & Erazo, J. (2020). Sistema de control interno como herramienta de optimización de los procesos financieros de la empresa Austroseguridad Cía. Ltda. *Revista Científica "Dominio de las Ciencias"*, 6(1), 429-465.
- Catagua, M., Pinargote, M., & Mendoza, M. (2023). Control interno y modelo COSO en la gestión administrativa y financiera empresarial. *Podium*, 44, 151-166. doi:<https://doi.org/10.31095/podium.2023.44.10>
- Correa, J. (2022). *Cuentas incobrables en una empresa de servicios del Distrito de Chorrillos, en el periodo 2020*. Universidad Privada del Norte, Lima. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/30580/Correa%20Aniceto%20Jos%C3%A9%20Elvis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Correa-Tellez, Y., Rico-Rojas, C., & Guardiola-Plazas, L. (2022). Auditoría de la cuentas por cobrar. *Reflexiones Contables*, 5(2), 8-16. Obtenido de <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/RC/article/view/3600/5637>
- Del Valle, E. (2005). *Crédito y Cobranzas*. México.
- Elizalde, L. (2018). Auditoría financiera como proceso para la toma de decisiones gerenciales. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/10/auditoria-financiera-decisiones.html>
- Espinoza, M., Espinoza, E., & Chumpitaz, H. (2021). Control interno y gestión empresarial de centros comerciales peruanos en tiempos de la actual pandemia (2020). *Contabilidad y Negocios*, 16(31), 57-70. doi:<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202101.004>
- Estupiñán Gaitán, R. (2006). *Control Interno y Fraudes: con base a los ciclos transaccionales: análisis de informe COSO I y II*. Ecoe Ediciones.
- Fierro, A., & Fierro, F. (2015). *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes* (4 ed ed.). Ecoe Ediciones.

- Figuroa, E. (2022). *Auditoría de Gestión al área de cobranzas de la Distribuidora DISA, al periodo del 01 de enero de 2020 al 31 de diciembre de 2020*. Obtenido de Repositorio Institucional de la Universidad del Azuay: <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/11855>
- Flores, Y., Pendones, J., Espino, G., & Acosta, L. (2022). Modelo de un sistema de control de inventarios y cuentas por cobrar para MIPYMES en Excel. Caso de MIPYME comercial. *Religación-Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 7(34), 1-13. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9016506>
- Garcés, C. (2019). *INDICADORES FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA*. Repositorio PUCE. Obtenido de <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/3db5340d-bf0f-445f-b726-324a4fe99f30/content>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera* (12 ed ed.). México, DF: Pearson.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Santo Domingo. (2024). *Ciudad Región 2050: Estratégica, Humana, Moderno*. Obtenido de Municipalidad Santo Domingo: https://www.santodomingo.gob.ec/?page_id=25032
- Gómez, H., Formoso, A., Niama, J., & Puchaicela, D. (2021). Proceso de control interno basado en Coso II en una empresa operadora de viajes. *Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(3), 37-46. Obtenido de <https://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/324/323>
- González, E., & Sanabria, S. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010-2015. *Revista de Investigación Contable*, 3(1), 57-72. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/346361610_Gestion_de_cuentas_por_cobrar_y_sus_efectos_en_la_liquidez_en_la_facultad_de_una_universidad_particular_Lima_periodo_2010-2015

- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Recimundo-Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, 163-173. Obtenido de <http://recimundo.com/index.php/es/article/view/860>
- Gutiérrez, S., Peralta, A., & Mayrena, M. (2021). Incidencia de la aplicación de las políticas de crédito y cobranza en la recuperación de cartera del Súper Las Segovias, S.A. de la ciudad de Estelí, Nicaragua, durante el primer semestre del año 2020. *Revista Científica de FAREM-Estelí*. doi:<https://doi.org/10.5377/farem.v0i38.11949>
- Haime Levy, L. (2004). *Planeación Financiera en la empresa moderna*. México: Isef.
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. (2018). *Metodología de la investigación, las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A. de C.V. Obtenido de <https://www.academia.edu/download/64591365/Metodolog%C3%83%C2%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%83%C2%B3n.%20Rutas%20cuantitativa,%20cualitativa%20y%20mixta.pdf>
- Herz, J. (2018). *Apuntas de contabilidad financiera* (3 ed ed.). Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S. A. C. Obtenido de https://www.academia.edu/42299696/Apuntes_de_Contabilidad_Financiera_Jeannette_Herz_ghersi?auto=download
- Huacca, R. (2024). Estándares internacionales de control interno en Latinoamérica. *Management Control Review*, 2(1). Obtenido de <http://35.193.84.87/index.php/MCR/article/view/36>
- International Accounting Standards Board. (2014). *NIIF 9 Instrumentos Financieros*. IFRS Foundation. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publico/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF9_2014_v12112014.pdf
- International Accounting Standards Board. (2022). *Norma Internacional de Contabilidad 32 Instrumentos Financieros: Presentación*. IFRS Foundation.

- Izar, J., & Ynzunza, C. (2017). El impacto del crédito del crédito y la cobranza en las utilidades. *Poliantea*, 13(24), 47-62.
- Jiménez, E., Narváez, C., Torres, M., & Erazo, J. (2020). Evaluación del sistema de control interno del componente. *Revista Científica "Dominio de las ciencias"*, 6(1), 526-551. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7351790.pdf>
- Lara, G., & Pérez, L. (2020). Procedimientos de control interno para el ciclo de ventas, cuentas por cobrar y cobros. *Revista Maya-Administración y Turismo*, 2(2). doi:<https://doi.org/10.33996/maya.v2i2.5>
- Ley de Régimen Tributario Interno. (2023). *LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. Obtenido de Portal SRI: https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/1c04850c-093e-44bf-ba98-e9bc8baae57e/Ley_Regimen_Tributario_Interno_20_jun_2023.pdf
- Lopezosa, C. (2020). Entrevistas semiestructuradas con NVivo: pasos para un análisis cualitativo eficaz. *Methodos- Anuario de Métodos de Investigación en Comunicación Social*, 88-97. doi:10.31009/methodos.2020.i01.08
- Losch, S., Rambo, C., & Ferreira, J. (2023). La investigación exploratoria en el enfoque cualitativo en educación. *Revista Iberoamericana de Estudios em Educacao*.
- Macías, N. (2021). *Examen especial al componente cuentas por cobrar de la empresa Ryapharma Cía. Ltda. en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas*. Obtenido de Repositorio: <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/13700/1/USD-CYAL-PDI-008-2021.pdf>
- Mancero, M., Arroba, I., & Pazmiño, J. (2020). *MODELO DE CONTROL INTERNO PARA PYMES EN BASE AL INFORME COSO-ERM*. Obtenido de ResearchGate: https://www.researchgate.net/publication/346197471_MODELO_DE_CONTROL_INTERNO_PARA_PYMES_EN_BASE_AL_INFORME_COSO_-_ERM
- Mogollón, J. (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa Petroperú S.A: Periodo 2014-2016. *Puriq*, 3(1), 262-285. doi:<https://doi.org/10.37073/puriq.3.1.121>

- Mora, E., Morocho, Z., & León, L. (2023). Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar Julio-Agosto, 2023, Volumen 7, Número 4. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.6859 pág. 182 Evaluación del control interno en la gestión financiera y contable de las empresas camaroneras de la ciudad. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 182-192. Obtenido de <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/6859/10421>
- Morales, E. (2021). *Tratamiento contable de la estimación de las cuentas por cobrar y su provisión para la reserva incobrables, sector comercial*. Universidad Estatal Península de Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5879/1/UPSE-TCA-2021-0070.pdf>
- Muñoz, G., & Mendoza, M. (2023). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Fundación Centro de Apoyo y Solidaridad "Alianza", cantón Portoviejo, año 2020. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(2), 172-181. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1681>
- Muñoz-Tuárez, G., & Mendoza-Saltos, M. (2023). Gestión de las cuentas por cobrar y su Centro de Apoyo y Solidaridad "Alianza", cantón Portoviejo, año 2020. *Digital Publisher*, 8(2), 172-181. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1681>
- Pacheco, D. (2023). Control interno y la gestión administrativa. Una revisión sistemática del 2020 al 2022. 7(1), 6697-6712. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i1.4918
- Paredes, K. (2024). *Las políticas de créditos y cobranzas y su efecto en la incobrabilidad en las empresas de tecnología de la información en Lima Metropolitana, 2022*. Obtenido de Repositorio académico USMP: https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/14605/paredes_pkm.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Patrón, K., Saltos, S., Medina, A., & Ulloa, C. (2024). Control de las cuentas por cobrar: caso de estudio "Junta de agua potable Chipe-Hamburgo del cantón La Maná" año 2023. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 5(4), 1727 – 1740. doi:<https://doi.org/10.56712/latam.v5i4.2370>


- Ponce, O., Morejón, M., Salazar, G., & Baque, R. (2019). *Introducción a las finanzas*. (3ciencias, Ed.) España. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=741376>
- Pontificia Universidad Católica del Ecuador. (2018). *Dominios Académicos y Líneas de Investigación*. Obtenido de PUCE SG: <https://www.puce.edu.ec/intranet/documentos/Reglamentos/PUCE-SG-Dominios-Academicos-y-Lineas-de-Investigacion.pdf>
- Pupo, L., & Pupo Elizabeth. (2019). La administración de las cuentas por cobrar y su control como elementos vitales para el adecuado funcionamiento empresarial. *Revista Cubana De Administración Pública Y Empresarial*, 3(3), 268–280. Obtenido de <https://apye.esceg.cu/index.php/apye/article/view/88>
- Rivera, K. (2020). *Análisis del sistema control interno cuentas x cobrar de la empresa Pharmacid S.A.S*. Bogotá. Obtenido de <https://ciencia.lasalle.edu.co/server/api/core/bitstreams/0bf2c653-66f1-4fac-bcf8-d81d478f35d8/content>
- Rodríguez, M., & Mendivelso, F. (2018). Diseño de investigación de corte transversal. *Revista Médica Sanitas*, 21(3), 141-147. Obtenido de <https://revistas.unisanitas.edu.co/index.php/rms/article/view/368>
- Ross, S., Westerfiel, R., & Jaffe, J. (2012). *Finanzas Corporativas* (Novena ed.). México: Mc Graw Hill.
- Secretaria Nacional de Planificación. (2021). *Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025. Gobierno del Ecuador*. Obtenido de Gobierno del Ecuador: <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/09/Plan-de-Creacio%CC%81n-de-Oportunidades-2021-2025-Aprobado.pdf>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2008). *Tabla de Indicadores*. Obtenido de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros: https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf

Tirado, M. (2015). *LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZAS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA FÁBRICA DE CALZADO FADICALZA*. Ambato.

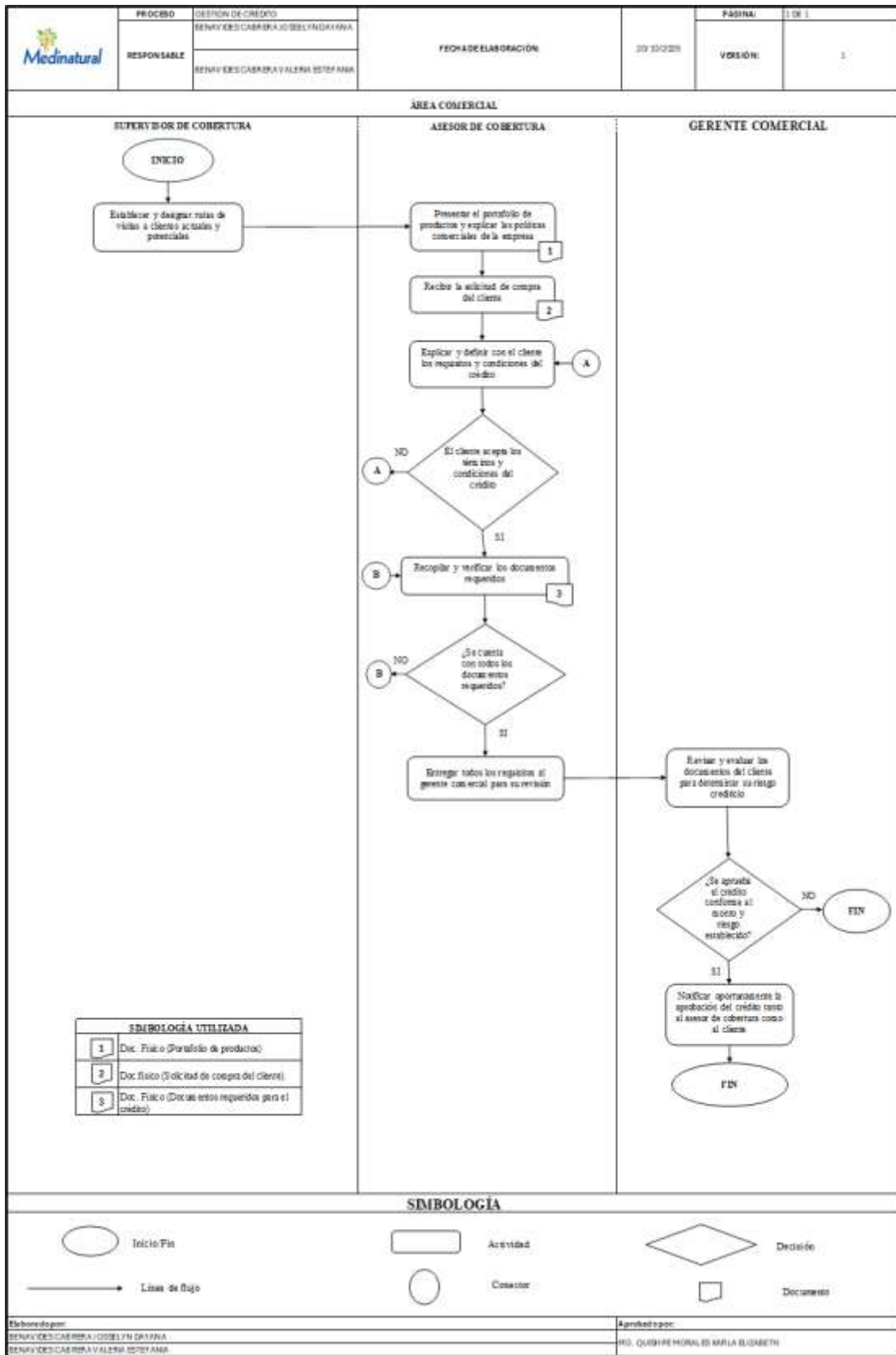
Ugando, M., Miranda, R., Sabando, A., & Andrade, Y. (2019). Administración, gestión y modelación de políticas de cuentas por cobrar en pymes. Caso Santo Domingo. *Revista mktDescubre - ESPOCH FADE*, 97-109. Obtenido de <http://revistas.esPOCH.edu.ec/index.php/mktdescubre/article/view/401/346>

8. ANEXOS

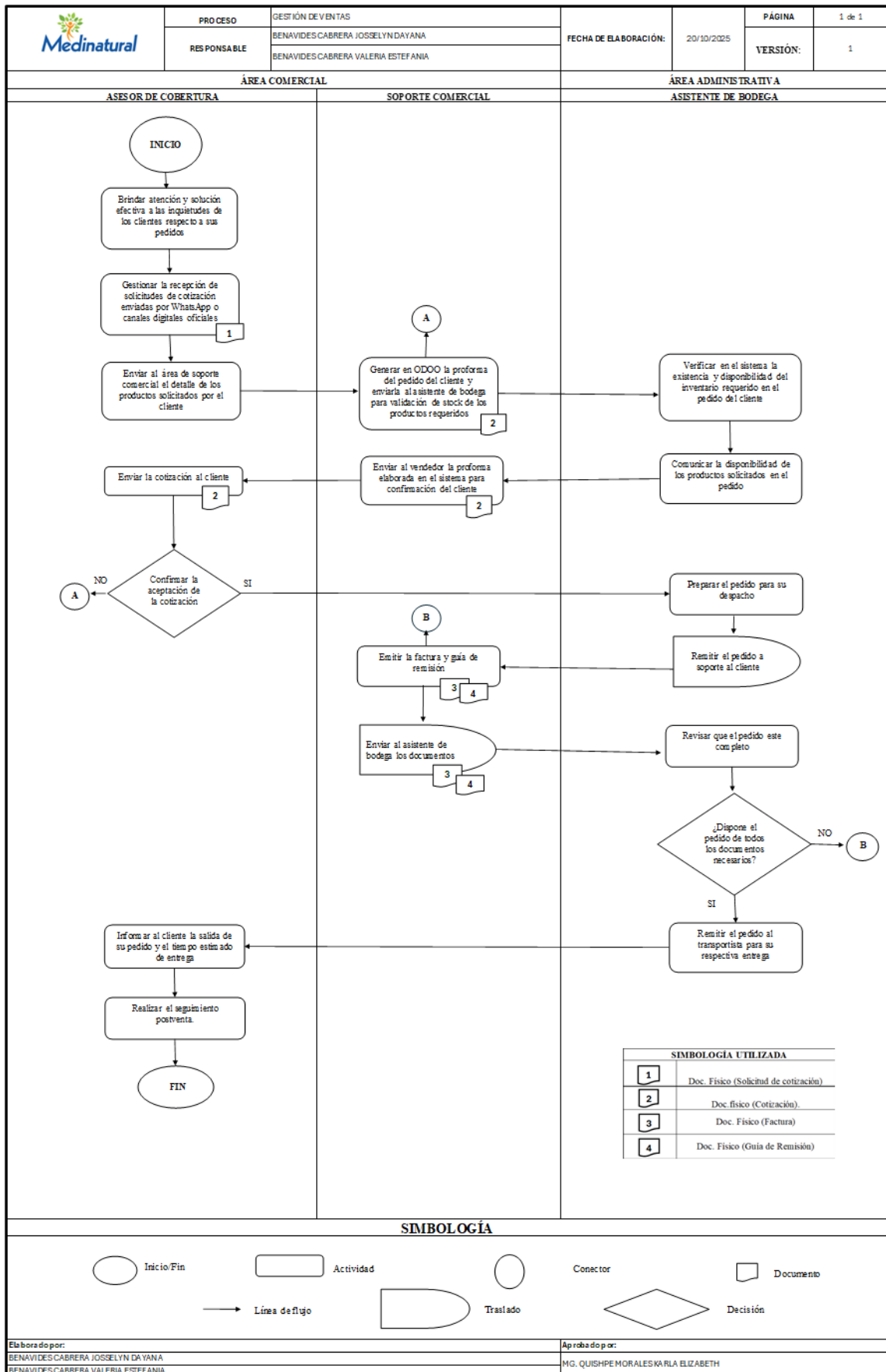
Anexo 1. Planificación de la auditoría

	PROGRAMA DE TRABAJO PARA LA PLANIFICACIÓN DE AUDITORÍA	Código	JB-VB
		Versión	1
		Página	1 de 1
Objetivo: Organizar y definir el enfoque, alcance y procedimientos necesarios para la planificación de la auditoría del ciclo de concesión de crédito, ventas y cobranza de Medinatural Cía Ltda, de for,a sistemátca.			
N°	PROCEDIMIENTOS	APLICADO POR	FECHA
1. CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA			
1.1	Programe una reunión con el Gerente General de Medinatural Cía Ltda para explicar la metodología de la auditoría a la gestión de cobranza y solicitar la colaboración del personal involucrado en dichos procesos (Área comercial, administrativa y logística)	JDDB - VEBC	2/7/2025
1.2	Realice un recorrido por las instalaciones de Medinatural Cía Ltda con el propósito de observar de manera directa el entorno físico y operativo en el que se desarrollan las actividades relacionadas con la gestión de cobranzas, identificando las áreas involucradas, la distribución de funciones, los flujos de documentación y los recursos disponibles.	JDDB - VEBC	7/7/2025
1.3	Recopile reglamentos, acuerdos, resoluciones, disposiciones internas y demás pronunciamientos o instructivos que regulan el funcionamiento de las actividades de Medinatural Cía Ltda, con énfasis en aquellos relacionados con la gestión de cobranzas.	JDDB - VEBC	7/7/2025
1.4	Obtenga información sobre la estructura organizativa de Medinatural Cía Ltda, identificando líneas de mando, grado de autonomía de cada área, restricciones y límite de autorización y segregación de funciones.	JDDB - VEBC	7/7/2025
1.5	Solicite documentos y reportes relevantes: listado de clientes, reportes de ventas, políticas internas, estados financieros, etc	JDDB - VEBC	7/7/2025
2. PRINCIPALES ACTIVIDADES			
2.1	Prepare un resumen de las actividades operativas que efectúan las áreas involucradas en el ciclo de crédito, ventas y cobranzas. Analice procedimientos, flujogramas y formas de registros contables.	JDDB - VEBC	8/7/2025
3. PRINCIPALES POLÍTICAS Y PRÁCTICAS CONTABLES			
3.1	Identifique las principales políticas y prácticas contables que mantiene la empresa y detalle cada una de ellas	JDDB - VEBC	9/7/2025
4. GRADO DE CONFIABILIDAD DE LA INFORMACIÓN			
4.1	Analice la fiabilidad de la información utilizada en la gestión de cobranzas, considerando la existencia de controles, la adecuada asignación de funciones y la consistencia de los registros y reportes generados.	JDDB - VEBC	9/7/2025
5. COMPRENSIÓN DEL PROCESO DE INFORMACIÓN CONTABLE			
5.1	Obtenga una visión general del proceso mediante el cual se registra, procesa y reporta la información contable relacionada con las cobranzas, identificando los sistemas utilizados, niveles de acceso y mecanismos para asegurar la integridad de la información.	JDDB - VEBC	11/7/2025
6. REVISIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN			
6.1	Revise la normativa legal, tributaria y administrativa aplicable al ciclo de ventas y cuentas por cobrar de Medinatural Cía Ltda. Prepare diapositivas para verificar el cumplimiento durante la auditoría	JDDB - VEBC	14/7/2025
7. EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO			
7.1	Evalúe el sistema de control interno aplicado en la gestión de cobranzas. Compare la operación real con flujogramas y políticas vigentes.	JDDB - VEBC	15/7/2025
7.2	Elabore un cuestionario de evaluación de control interno mediante el modelo COSO II	JDDB - VEBC	15/7/2025
7.3	Realice pruebas de recorrido para comprobar la eficacia del control interno	JDDB - VEBC	15/7/2025
7.4	Establezca los indicadores a utilizar en la auditoría	JDDB - VEBC	15/7/2025
Elaborado por		Aprobado por	
Benavides Cabrera Josselyn Dayana		Mg. Quishpe Morales Karla Elizabeth	
Benavides Cabrera Valeria Estefania			

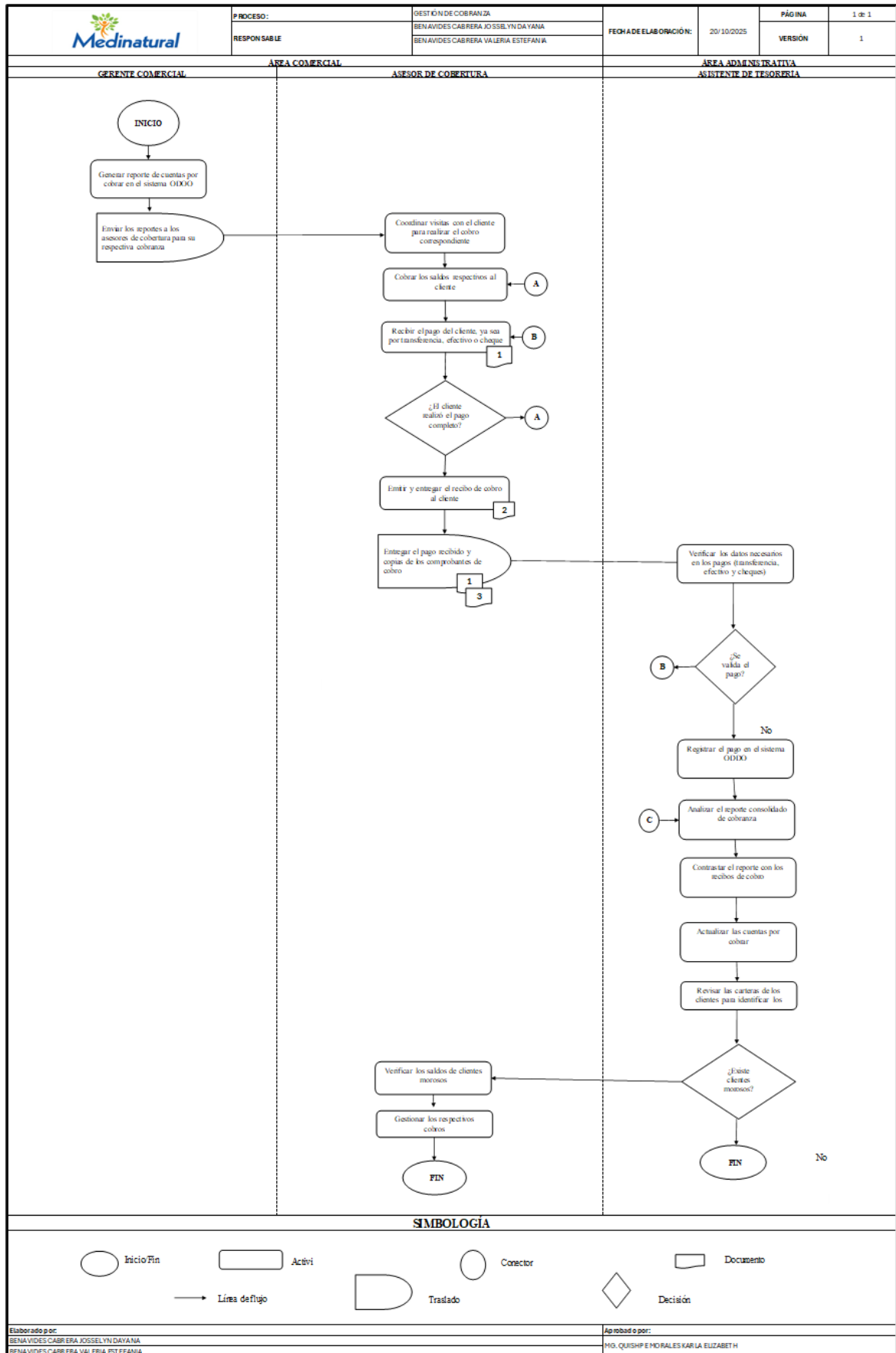
Anexo 2. Flujograma de la gestión de crédito en Medinatural



Anexo 3. Flujograma de la gestión de ventas de Medinatural



Anexo 4. Flujograma de la gestión de cobranza de Medinatural




Anexo 5. Cuestionario de control interno aplicado al Gerente General

 CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO			Código	JB-VB	
			Versión	1	
			Página	1 de 1	
Empresa: Medinatural Cía Ltda			Aplicado por:	VEBC	
Evaluado: Gerente General			Fecha:	14/7/225	
COMPONENTES	SUBCOMPONENTES	PREGUNTA	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
AMBIENTE DE CONTROL				47%	24,98%
AMBIENTE DE CONTROL	INTEGRIDAD Y VALORES ÉTICOS	¿La empresa cuenta con un código de ética que regule el comportamiento del personal de los departamentos financieros y de crédito y cobranza?	1	3,33%	1,67%
		¿Se le ha informado sobre irregularidades en cuanto a la concesión de créditos y cobros realizados a los clientes?	1	3,33%	1,67%
	COMPROMISO CON LA COMPETENCIA	¿Medinatural ofrece capacitaciones con regularidad sobre políticas internas en materia de cuentas por cobrar?	0	3,33%	0,00%
		¿La empresa verifica que el personal de créditos y cobranzas cumpla con las habilidades y conocimientos necesarios para el correcto desempeño de su cargo?	1	3,33%	1,67%
	JUNTA DIRECTIVA O COMITÉ DE AUDITORÍA	¿Le informan periódicamente sobre la antigüedad de saldos y riesgos de la cartera?	1	3,33%	1,67%
		¿La alta dirección revisa regularmente los informes relacionados con cuentas por cobrar?	2	3,33%	3,33%
	FILOSOFÍA DE LA ADMINISTRACIÓN	¿La gerencia verifica que exista una efectiva recuperación de cartera y cumple con las metas de ventas a crédito?	1	3,33%	1,67%
		¿Se promueve el cumplimiento estricto de las normas internas sin excepciones no justificadas?	1	3,33%	1,67%
	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	¿La estructura organizacional permite una separación clara de funciones en el proceso de cobro?	1	3,33%	1,67%
		¿Se identifican líneas de autoridad y responsabilidad en la gestión de cobranzas?	2	3,33%	3,33%
	ASIGNACIÓN DE FUNCIONES	¿Se evita que la misma persona autorice, registre y cobre una misma operación a crédito?	2	3,33%	3,33%
		¿Están documentadas las responsabilidades del personal que interviene en el ciclo de las cuentas por cobrar?	1	3,33%	1,67%
	POLÍTICAS DE RECURSOS HUMANOS	¿El proceso de inducción incluye formación sobre las políticas de crédito y recuperación de cartera?	0	3,33%	0,00%
		¿Existen sanciones claras ante negligencia o errores en el registro de cobros?	1	3,33%	1,67%
DESCRIPCIÓN DE OBJETIVOS				6,66%	3,33%
DESCRIPCIÓN DE OBJETIVOS		¿La empresa tiene objetivos específicos relacionados con la eficiencia en la recuperación de cuentas por cobrar?	1	3,33%	1,67%
		¿Se realiza seguimiento a los indicadores de cumplimiento de los objetivos empresariales?	1	3,33%	1,67%
IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS				6,66%	5,00%
IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS		¿Se revisan los antecedentes crediticios de los clientes antes de aprobar una venta a crédito?	2	3,33%	3,33%
		¿Existen procedimientos para identificar señales de alerta temprana de riesgo de impago?	1	3,33%	1,67%
VALORACIÓN DE RIESGO				6,66%	5,00%
VALORACIÓN DE RIESGO		¿Interviene directamente en la aprobación de créditos de alto monto, tomando en cuenta el historial de pago y la evaluación de riesgo del cliente?	2	3,33%	3,33%
		¿Se clasifican los clientes según su nivel de riesgo de pago?	1	3,33%	1,67%
RESPUESTA AL RIESGO				6,66%	3,33%
RESPUESTA AL RIESGO		¿Se realiza la provisión de cuentas incobrables para poder cubrir de alguna manera a clientes que no realizan su pago?	1	3,33%	1,67%
		¿Existen medidas correctivas cuando un cliente presente reiterado incumplimiento?	1	3,33%	1,67%
ACTIVIDADES DE CONTROL				9,99%	3,33%
ACTIVIDADES DE CONTROL		¿Existen controles automatizados en el sistema contable para alertar sobre vencimientos?	1	3,33%	1,67%
		¿Existe un manual sobre el proceso de cuentas por cobrar?	0	3,33%	0,00%
		¿Se emiten reportes mensuales para realizar el seguimiento detallado de las cuentas por cobrar con fechas de vencimiento?	1	3,33%	1,67%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN				6,66%	1,67%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN		¿El sistema contable permite generar reportes confiables sobre la gestión de cobranzas?	0	3,33%	0,00%
		¿La información sobre el estado de la cartera se comunica oportunamente a la gerencia?	1	3,33%	1,67%
MONITOREO				9,99%	3,33%
MONITOREO		¿Se lleva un control periódico de los indicadores relacionados con la morosidad y recuperación de cartera?	1	3,33%	1,67%
		¿Se evalúa el desempeño del personal del departamento de crédito cobranza?	1	3,33%	1,67%
		¿La empresa realiza auditorías internas sobre las cuentas por cobrar y cumple con las recomendaciones?	0	3,33%	0,00%
SUMA				100%	49,95%


Anexo 6. Cuestionario de control interno aplicado al Gerente Comercial

 CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO			Código	JB-VB	
			Versión	1	
			Página	1 de 1	
Empresa: Medinatural Cía Ltda			Aplicado por:	JDBC	
Evaluado: Gerente Comercial			Fecha:	14/7/225	
COMPONENTES	SUBCOMPONENTES	PREGUNTA	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACION PONDERADA
AMBIENTE DE CONTROL					
AMBIENTE DE CONTROL	INTEGRIDAD Y VALORES ÉTICOS	¿La empresa cuenta con protocolos de alerta sobre la detección de fraudas o conductas indebidas en los procesos de crédito y cobranza?	1	3,45%	1,73%
		¿Ha identificado y reportado alguna novedad o anomalía respecto a la concesión de créditos?	1	3,45%	1,73%
	COMPROMISO CON LA COMPETENCIA	¿Ha recibido capacitaciones en los últimos 6 meses sobre políticas de crédito?	0	3,45%	0,00%
		¿Se han presentado retrasos a causa de la desinformación o falta de habilidades técnicas por parte personal del área?	1	3,45%	1,73%
	JUNTA DIRECTIVA O COMITÉ DE AUDITORÍA	¿Informa periódicamente a la gerencia sobre la antigüedad y riesgos de la cartera?	1	3,45%	1,73%
		¿Revisa de forma continua el historial crediticio de los clientes?	1	3,45%	1,73%
	FILOSOFÍA DE LA ADMINISTRACIÓN	¿Las políticas de crédito se cumplen de forma estricta en su trabajo?	1	3,45%	1,73%
		¿Considera que la filosofía de gestión de la empresa apoya decisiones responsables al otorgar créditos?	1	3,45%	1,73%
	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	¿Tiene claridad sobre sus funciones y límites de autoridad?	2	3,45%	3,45%
		¿La organización interna de la empresa faculta el control oportuno sobre las actividades vinculadas al área de crédito?	1	3,45%	1,73%
	ASIGNACIÓN DE FUNCIONES	¿Ha identificado casos de duplicidad de funciones en las operaciones de crédito?	0	3,45%	0,00%
		¿Conoce sus responsabilidades específicas dentro del ciclo de las cuentas por cobrar?	1	3,45%	1,73%
POLÍTICAS DE RECURSOS HUMANOS	¿Está al tanto de las sanciones en caso de negligencia en los análisis de crédito?	1	3,45%	1,73%	
	¿Existen incentivos o reconocimientos para el personal que obtiene un buen desempeño?	2	3,45%	3,45%	
DESCRIPCIÓN DE OBJETIVOS				6,90%	0,0345
DESCRIPCIÓN DE OBJETIVOS		¿La empresa tiene objetivos específicos relacionados con la eficiencia en la recuperación de cuentas por cobrar?	1	3,45%	1,73%
		¿Se realiza seguimiento a los indicadores de cumplimiento de los objetivos empresariales?	1	3,45%	1,73%
IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS				6,90%	1,73%
IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS		¿Se revisan los antecedentes crediticios de los clientes antes de aprobar una venta a crédito?	1	3,45%	1,73%
		¿Existen procedimientos para identificar señales de alerta temprana de riesgo de impago?	0	3,45%	0,00%
VALORACIÓN DE RIESGO				6,90%	3,45%
VALORACIÓN DE RIESGO		¿Considera factores como el sector económico o la situación del mercado al valorar el riesgo crediticio?	1	3,45%	1,73%
		¿Se clasifican los clientes según su nivel de riesgo de pago?	1	3,45%	1,73%
RESPUESTA AL RIESGO				6,90%	3,45%
RESPUESTA AL RIESGO		¿Se realiza la provisión de cuentas incobrables para poder cubrir de alguna manera a clientes que no realizan su pago?	1	3,45%	1,73%
		¿Existen medidas correctivas cuando un cliente presente reiterado incumplimiento?	1	3,45%	1,73%
ACTIVIDADES DE CONTROL				10,35%	5,18%
ACTIVIDADES DE CONTROL		¿Existen controles automatizados en el sistema contable para alertar sobre vencimientos?	1	3,45%	1,73%
		¿Existe un manual sobre el proceso de cuentas por cobrar?	0	3,45%	0,00%
		¿Se emiten reportes mensuales para realizar el seguimiento detallado de las cuentas por cobrar con fechas de vencimiento?	2	3,45%	3,45%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN				6,90%	3,45%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN		¿El sistema contable permite generar reportes confiables sobre la gestión de cobranzas?	1	3,45%	1,73%
		¿Considera que los canales de comunicación con los clientes permiten anticiparse a los retrasos en los pagos o conflictos?	1	3,45%	1,73%
MONITOREO				6,90%	5,18%
MONITOREO		¿Se lleva un control periódico de los indicadores relacionados con la morosidad y recuperación de cartera?	2	3,45%	3,45%
		¿Conoce los resultados de auditorías internas y aplica sus recomendaciones dentro de su rol?	1	3,45%	1,73%
SUMA				100%	50%

Anexo 7. Cuestionario de control interno aplicado al Asesor de Cobertura

 CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO				Código	JB-VB
				Versión	1
				Página	1 de 1
Empresa: Medinatural Cía Ltda				Aplicado por:	VEBC
Evaluado: Asesor de cobertura				Fecha:	14/7/225
COMPONENTES	SUBCOMPONENTES	PREGUNTA	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
AMBIENTE DE CONTROL				43,50%	19,58%
AMBIENTE DE CONTROL	INTEGRIDAD Y VALORES ÉTICOS	¿Está familiarizado con el código de ética de la empresa y su aplicación en el proceso de ventas a crédito?	0	4,35%	0,00%
		¿Desde su rol promueve y aplica prácticas éticas en las negociaciones de ventas a crédito?	1	4,35%	2,18%
	COMPROMISO CON LA COMPETENCIA	¿Recibió instrucciones claras sobre los límites y condiciones de venta a crédito establecidas por la empresa?	1	4,35%	2,18%
		¿Conoce y aplica los procedimientos establecidos para la atención de clientes morosos?	1	4,35%	2,18%
	JUNTA DIRECTIVA O FILOSOFÍA DE LA ADMINISTRACIÓN	¿Se han implementado mejoras sugeridas por la dirección en este proceso?	1	4,35%	2,18%
	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	¿Recibe observaciones claras sobre cómo equilibrar las ventas con la recuperación de cartera?	1	4,35%	2,18%
	ASIGNACIÓN DE FUNCIONES	¿Tiene claro a quién debe reportar las inconsistencias detectadas en el proceso de ventas?	1	4,35%	2,18%
	POLÍTICAS DE RECURSOS HUMANOS	¿Conoce con claridad cuáles son sus funciones en el proceso de ventas a crédito?	1	4,35%	2,18%
		¿Se realizan evaluaciones de desempeño específicas para su rol?	1	4,35%	2,18%
		¿Recibe reconocimiento por cumplir con los estándares establecidos de ventas?	1	4,35%	2,18%
DESCRIPCIÓN DE OBJETIVOS				4,35%	2,18%
DESCRIPCIÓN DE		¿Las metas de ventas están alineadas con las políticas de crédito?	1	4,35%	2,18%
IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS				8,70%	4,35%
IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS		¿Recibe información oportuna sobre cheques devueltos, pagos incompletos u otras alertas de riesgo de parte del área de crédito?	1	4,35%	2,18%
		¿Reporta inmediatamente cualquier indicio de demora o falta de pago por parte de los clientes?	1	4,35%	2,18%
VALORACIÓN DE RIESGO				8,70%	4,35%
VALORACIÓN DE RIESGO		¿Verifica antecedentes crediticios del cliente antes de concretar una venta a crédito?	1	4,35%	2,18%
		¿Informa sobre situaciones que podrían afectar el cumplimiento de pago por parte de los clientes?	1	4,35%	2,18%
RESPUESTA AL RIESGO				8,70%	4,35%
RESPUESTA AL RIESGO		¿Participa en reuniones o capacitaciones donde se explican las acciones que deben tomarse frente a riesgos recurrentes en las ventas?	1	4,35%	2,18%
		¿Conoce las acciones que debe tomar cuando identifica un cliente con historial de pagos dudosos o riesgoso?	1	4,35%	2,18%
ACTIVIDADES DE CONTROL				8,70%	4,35%
ACTIVIDADES DE CONTROL		¿Las ventas que realiza están debidamente respaldadas o documentadas?	1	4,35%	2,18%
		¿Confirma que el cliente comprende y aprueba las condiciones del crédito antes de finalizar la transacción?	1	4,35%	2,18%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN				8,70%	6,53%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN		¿Utiliza medios formales para comunicar acuerdos realizados con los clientes?	2	4,35%	4,35%
		¿Recibe información sobre modificaciones en las condiciones de crédito o en las políticas de cobro de la empresa?	1	4,35%	2,18%
MONITOREO				8,70%	4,35%
MONITOREO		¿Recibe retroalimentación mensual sobre su gestión de ventas a crédito?	1	4,35%	2,18%
		¿Da seguimiento al cumplimiento de los plazos acordados con sus clientes?	1	4,35%	2,18%
SUMA				100%	50%

Anexo 8. Cuestionario de control interno aplicado al Contador

 CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO		Código		JB-VB	
		Versión		1	
		Página		1 de 1	
Empresa: Medinatural Cía Ltda		Aplicado por:		JDBC	
Evaluado: Contador		Fecha:		14/7/225	
COMPONENTES	SUBCOMPONENTES	PREGUNTA	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
AMBIENTE DE CONTROL				49,98%	30,35%
AMBIENTE DE CONTROL	INTEGRIDAD Y VALORES ÉTICOS	¿Cumple el personal del área contable con principios éticos en el registro de las cuentas por cobrar?	1	3,57%	1,79%
		¿Se asegura que los registros reflejen fielmente las transacciones realizadas con los clientes?	1	3,57%	1,79%
	COMPROMISO CON LA COMPETENCIA	¿Medinatural ofrece capacitaciones con regularidad sobre políticas internas relacionadas con las cuentas por cobrar?	0	3,57%	0,00%
		¿Se promueve el desarrollo profesional dentro del área contable?	1	3,57%	1,79%
	JUNTA DIRECTIVA O COMITÉ DE AUDITORÍA	¿Le solicitan informes contables específicos cuando se analizan problemas de	2	3,57%	3,57%
		¿Existe interés por parte de la alta dirección en revisar las cifras contables de cartera?	2	3,57%	3,57%
	FILOSOFÍA DE LA ADMINISTRACIÓN	¿La administración prioriza el cumplimiento de las políticas contables sobre los resultados comerciales?	1	3,57%	1,79%
		¿Considera que las prácticas contables están alineadas con la cultura de cumplimiento establecida por la administración?	1	3,57%	1,79%
	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	¿Tiene claro a quién debe reportar inconsistencias detectadas en las cuentas por cobrar?	1	3,57%	1,79%
		¿Existe separación de funciones entre quienes registran, autorizan y cobran?	2	3,57%	3,57%
	ASIGNACIÓN DE FUNCIONES	¿Sus funciones están claramente definidas en relación con el manejo de cuen	1	3,57%	1,79%
		¿Está documentado el procedimiento contable para el tratamiento de la carter	1	3,57%	1,79%
POLÍTICAS DE RECURSOS HUMANOS	¿Se realizan evaluaciones de desempeño específicas para su rol en el área co	2	3,57%	3,57%	
	¿La empresa reconoce el cumplimiento de normas contables y el control interno como parte del desempeño?	1	3,57%	1,79%	
DESCRIPCIÓN DE OBJETIVOS				7,14%	1,79%
DESCRIPCIÓN DE OBJETIVOS		¿Dispone de indicadores o herramientas que le permitan verificar si los plazos de cobro establecidos se están cumpliendo desde el área contable?	1	3,57%	1,79%
		¿Existen lineamientos claros en cuanto al manejo contable de las cuentas por cobrar?	0	3,57%	0,00%
IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS				7,14%	5,36%
IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS		¿Le informan sobre cheques que han sido devueltos o errores en los registros de cobros que puedan afectar el proceso contable?	1	3,57%	1,79%
		¿Detecta oportunamente cambios en la cartera vencida que podrían representar un riesgo contable?	2	3,57%	3,57%
VALORACIÓN DE RIESGO				7,14%	3,57%
VALORACIÓN DE RIESGO		¿Evalúa el riesgo de incobrabilidad al momento de realizar los cierres contables?	1	3,57%	1,79%
		¿Clasifica las cuentas por cobrar por nivel de antigüedad o riesgo?	1	3,57%	1,79%
RESPUESTA AL RIESGO				7,14%	5,36%
RESPUESTA AL RIESGO		¿Realiza la provisión de cuentas por cobrar de manera mensual o anual?	2	3,57%	3,57%
		¿Ajusta los registros contables cuando se detectan errores, omisiones o saldos incobrables?	1	3,57%	1,79%
ACTIVIDADES DE CONTROL				7,14%	3,57%
ACTIVIDADES DE CONTROL		¿Conoce los procedimientos internos para el registro, control y conciliación de las cuentas por cobrar?	1	3,57%	1,79%
		¿Verifica la exactitud de los saldos de mayores contables con las facturas que adeudan los clientes?	1	3,57%	1,79%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN				7,14%	5,36%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN		¿El sistema contable permite generar reportes confiables sobre la gestión de cobranzas?	1	3,57%	1,79%
		¿Informa de forma mensual a la gerencia sobre los saldos, vencimientos y riesgos asociados a las cuentas por cobrar?	2	3,57%	3,57%
MONITOREO				7,14%	3,57%
MONITOREO		¿Participa por lo menos trimestralmente en la revisión y análisis de los indicadores financieros vinculados a cuentas por cobrar?	2	3,57%	3,57%
		¿Reporta hallazgos relevantes detectados en conciliaciones internas?	0	3,57%	0,00%
SUMA				100%	59%

Anexo 9. Cuestionario de control interno aplicado al Asistente de Tesorería

		CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO			Código	JB- VB
					Versión	1
					Página	1 de 1
Empresa: Medinatural Cía Ltda					Aplicado por:	VEBC
Evaluado: Asistente de Tesorería					Fecha:	14/7/225
COMPONENTES	SUBCOMPONENTES	PREGUNTA	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	
AMBIENTE DE CONTROL					49,98%	26,78%
AMBIENTE DE CONTROL	INTEGRIDAD Y VALORES ÉTICOS	¿Considera que la empresa promueve una cultura de honestidad y responsabilidad en las tareas relacionadas con el control de cuentas por cobrar?	1	3,57%	1,79%	
		¿Informa de inmediato cuando identifica errores en el registro de pagos realizados por clientes?	1	3,57%	1,79%	
	COMPROMISO CON LA COMPETENCIA	¿Ha recibido capacitación reciente sobre el proceso de aplicación y baja de pagos en el sistema contable?	0	3,57%	0,00%	
		¿Considera que su preparación técnica le permite enfrentar situaciones complejas relacionadas con la aplicación o baja de pagos?	1	3,57%	1,79%	
	JUNTA DIRECTIVA O COMITÉ DE AUDITORÍA	¿Le han solicitado reportes o respaldos sobre pagos registrados durante auditorías o revisiones?	1	3,57%	1,79%	
		¿Recibe retroalimentación o seguimiento sobre errores detectados por auditoría en registros de pagos?	1	3,57%	1,79%	
	FILOSOFÍA DE LA ADMINISTRACIÓN	¿La administración le exige precisión y responsabilidad en el proceso de baja de cobros?	2	3,57%	3,57%	
		¿Ha recibido instrucciones para priorizar la calidad de los registros por encima de la rapidez del proceso?	1	3,57%	1,79%	
	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	¿Sabe con claridad a quién debe reportar irregularidades o cobros no conciliados de clientes ?	1	3,57%	1,79%	
		¿Existe una adecuada separación entre quienes cobran, registran y supervisan los pagos?	2	3,57%	3,57%	
	ASIGNACIÓN DE FUNCIONES	¿Sus responsabilidades en relación con el registro de cobros a clientes están claramente documentadas?	1	3,57%	1,79%	
		¿Tiene acceso a manuales o instructivos que expliquen paso a paso cómo aplicar los pagos correctamente?	0	3,57%	0,00%	
	POLÍTICAS DE RECURSOS HUMANOS	¿Su desempeño en la aplicación de cobros de clientes es evaluado de forma periódica?	2	3,57%	3,57%	
		¿Recibe reconocimiento por cumplir con los estándares de calidad en el registro contable?	1	3,57%	1,79%	
DESCRIPCIÓN DE OBJETIVOS					7,14%	1,79%
DESCRIPCIÓN DE OBJETIVOS		¿Conoce los objetivos contables relacionados con recuperación de cartera?	1	3,57%	1,79%	
		¿Existen lineamientos claros en cuanto al manejo contable de las cuentas por cobrar?	0	3,57%	0,00%	
IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS					7,14%	3,57%
IDENTIFICACIÓN DE EVENTOS		¿Informa a su superior sobre cheques que han sido devueltos o errores en los registros de cobros de clientes que puedan afectar el proceso contable?	1	3,57%	1,79%	
		¿Detecta oportunamente cuando existen cobros duplicados o cuando ha registrado un pago incorrecto?	1	3,57%	1,79%	
VALORACIÓN DE RIESGO					7,14%	3,57%
VALORACIÓN DE RIESGO		¿Evalúa el impacto que tendría un error en la baja de pagos sobre los saldos de cuentas por cobrar?	1	3,57%	1,79%	
		¿Alguna vez ha notificado a sus superiores sobre una anomalía detectada en el registro de pagos?	1	3,57%	1,79%	
RESPUESTA AL RIESGO					7,14%	3,57%
RESPUESTA AL RIESGO		¿Corrige registros contables cuando se detectan errores u omisiones en la aplicación de pagos?	1	3,57%	1,79%	
		¿Realiza conciliaciones periódicas para asegurar la integridad de la información?	1	3,57%	1,79%	
ACTIVIDADES DE CONTROL					7,14%	3,57%
ACTIVIDADES DE CONTROL		¿Conoce los procedimientos internos para el registro, control y conciliación de las cuentas por cobrar?	1	3,57%	1,79%	
		¿Tiene usted acceso restringido solo a las funciones que le competen dentro del sistema contable?	1	3,57%	1,79%	
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN					7,14%	3,57%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN		¿Recibe instrucciones claras y oportunas cuando se modifican las políticas contables sobre cuentas por cobrar?	0	3,57%	0,00%	
		¿Tiene canales establecidos para reportar errores o inconsistencias detectadas en la conciliación de pagos?	2	3,57%	3,57%	
MONITOREO					7,14%	1,79%
MONITOREO		¿Ha recibido retroalimentación formal sobre la calidad de su trabajo en el registro de pagos?	1	3,57%	1,79%	
		¿Realiza controles posteriores para asegurarse de que los pagos hayan sido aplicados correctamente y sin duplicaciones?	0	3,57%	0,00%	
SUMA					100%	48%

Anexo 10. Requisitos para solicitud de crédito

 REQUISITOS PARA LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS A CLIENTES							Código	JB-VB
							Versión	1
							Página	1 de 1
Empresa: Mednatural Cía Ltda							Aplicado por:	JDBC-VEBC
Área: Gestión de cobranzas							Fecha:	25/10/225
Recopilación de información								
N°	Ciente	Copia de Cédula	Copia de RUC	Contrato de Provisión de Mercadería	Solicitud de Crédito	Firma del pagaré	Estado	
1	NATURAL ES MEJOR	X	X	X	X	X	Completo	
2	CARLOS ESPINOZA NINO JESUS	X					Incompleto	
3	JARAMILLO GUAMAN MESIAS HERNAN	X	X	X	X	X	Completo	
4	SOLIS CRIOLLO VIVIANA ROCIO	X	X	X	X	X	Completo	
5	MANSION NATURA CORPORATION						Incompleto / Sin documentos	
6	CASO FREDDY	X	X	X	X	X	Completo	
7	LOZA SANTI ALBA JACQUELINE	X		X			Incompleto	
8	CASTRO MUSO MAURO GERMAN						Incompleto / Sin documentos	
9	DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA	X	X	X	X	X	Completo	
10	RUALES CEDEÑO MARCO RUBEN	X	X	X	X	X	Completo	
11	CASTRO AVILA ANA CRISTINA						Incompleto / Sin documentos	
12	MACIAS CEVALLOS CHRISTIAN ORIOL			X			Incompleto	
13	CABRERA PUCHAICELA MONICA MARIA	X	X	X	X	X	Completo	
14	ALCIVAR ALCIVAR FELLA JACQUELINE						Incompleto / Sin documentos	
15	ROMERO GOMEZ GEMA ALEJANDRA	X	X	X	X	X	Completo	
16	GARCIA CUBILLOS ROCIO DEL PILAR						Incompleto / Sin documentos	
17	MALDONADO ORTEGA MIRIAN	X	X	X	X	X	Completo	
18	PEREZ PABON LILIA JANET	X		X			Incompleto	
19	MONTALVAN CAMPOVERDE DAVID		X	X	X	X	Incompleto	
20	HUAYAMAVE CEDEÑO JULIO CESAR	X	X	X	X	X	Completo	
21	MUNIZ CORTEZ CECILIA ELENA	X	X	X	X	X	Completo	
22	TOAPANTA JACHO MARIA JOSÉ						Incompleto / Sin documentos	
23	MORALES DURAN MARIA DEL CARMEN			X			Incompleto	
24	SABANDO BRAVO MONICA ELOISA	X	X	X	X	X	Completo	
25	LOPEZ MEJIA NANCY JENNY	X	X	X	X	X	Completo	
26	LEON MONSERRATE GASTON JHONNY	X	X	X	X	X	Completo	
27	NEIRE SALAZAR MICHEL OSCAR	X	X	X	X	X	Completo	
28	LLIGUIN MARIN GEIMY ALEXANDRA						Incompleto / Sin documentos	
29	LOPEZ LOPEZ GLADYS MARLENI	X	X	X	X	X	Completo	
30	POTOSI PASQUEL GRACIELA ESMERALDA	X	X	X	X	X	Completo	
31	MORALES CASTRO KARLA ESTEFANIA						Incompleto / Sin documentos	
32	BEJARANO DURAN GERARDO LLOVANI	X	X	X	X	X	Completo	
33	ROMAN RONQUILLO RONNY NICANOR			X			Incompleto	
34	ORDÓÑEZ MORENO ROBERT LEONARDO			X	X		Incompleto	
35	CUBILLA CANO JUAN CARLOS						Incompleto / Sin documentos	
36	PUMA SAYAY FANNY ELIZABETH			X	X		Incompleto	
37	JARAMILLO LUZON LIDIA MARGOTH			X	X		Incompleto	
38	ROMERO GUTIERREZ JENNIFFER PAMELA	X	X	X	X	X	Completo	
39	QUILLE CUVI LUIS NASAEL						Incompleto / Sin documentos	
40	PULLES BEJARANO ANA LUCIA	X	X	X	X	X	Incompleto / Sin documentos	
Elaborado por					Aprobado por			
Benavides Cabrera Josselyn Dayana					Mg. Quishpe Morales Karla Elizabeth			

Anexo 11. Evidencia de tiquets con un mismo comprobante bancaria

Tickets / CARTERA COBRANZA JARAMILLO JARAMILLO RUTH (#2463)

Acción 1/1 < > Nuevo

17 Tickets
0 Abierto

CARTERA COBRANZA JARAMILLO JARAMILLO RUTH

Equipo: Asistencia Financiera

Asignado a: SENAVIDES CABRERA JOSSELYN DAIVANA

Prioridad: ★★★

Tipo:

Etiquetas:

Compañía: MEDINATURAL CIA. LTDA.

Propiedad 1

Propiedad 3

do de bja

Propiedad 7

Propiedad 9

Cliente: JARAMILLO JARAMILLO RUTH MARINA

Correo electrónico: rufinmarina1747@finval.com

Teléfono:

Propiedad 2

Propiedad 4

Propiedad 6

Propiedad 8

Costo de transacción: \$0,41
Nro. comprobante: 73479102

Servicio de asistencia Vista general Tickets Informe

Tickets / CARTERA COBRANZA ZHUMA JARAMILLO AURORA MARINA (#2846)

Acción 1/1 < > Nuevo

13 Tickets
0 Abierto

CARTERA COBRANZA ZHUMA JARAMILLO AURORA MARIN

Equipo: Asistencia Financiera

Asignado a: SENAVIDES CABRERA JOSSELYN DAIVANA

Prioridad: ☆☆☆

Tipo:

Etiquetas: **Urgente X**

Compañía: MEDINATURAL CIA. LTDA.

Propiedad 1

Propiedad 3

do de bja

Propiedad 7

Propiedad 9

Cliente: ZHUMA JARAMILLO AURORA MARINA

Correo electrónico: aurorazhuma2006@gmail.com

Teléfono: 096 757 2232

Propiedad 2

Propiedad 4

Propiedad 6

Propiedad 8

Costo de transacción: \$0,41
Nro. comprobante: 73479102

¡Envío exitoso!
04/02/2025

Monto transferido
\$119,11

Pago De la factura 19,178 a nombre de Aurora Marina Marina Zhuma Jaramillo

Desde

JARAMILLO JARAMILLO, GLADIS AMELIA
CUENTA DE AHORROS CUENTA ACTIVA
N° 23XXXXX766


Para

MEDINATURAL CIA LTDA
BANCO PICHINCHA
Cta. Current N° 21XXXXX274
C.I. 23XXXXX001

Costo de transacción: \$0,41
Nro. comprobante: 73479102

NUEVO EN PROCESO RESULTADO MAS

Anexo 12. Aplicación incorrecta de pagos en cuentas de terceros

 ABONOS DE PAGOS DE CLIENTES						Código	JB-VB
						Versión	1
Empresa: Medinatural Cía Ltda Área: Gestión de cobranzas						Página	1 de 1
						Aplicado por:	JDBC-VEBC
						Fecha:	28/10/225
Recopilación de información							
Nº	CLIENTE	NO. FACTURA	VALOR TOTAL	ABONO	SALDO	NO. DEPÓSITO	HALLAZGO
1	A	001-110-000016245	\$ 2.162,59	\$ 1.000,00	\$ 1.162,59	11302808	Sin hallazgos
2	B	001-110-000021847	\$ 231,85	\$ 209,36	\$ 22,49	29443137	Sin hallazgos
3	C	001-110-000016282	\$ 539,84	\$ 523,65	\$ 16,19	44047780	Sin hallazgos
4	D	001-110-000019176	\$ 122,79	\$ 119,11	\$ 3,68	60148673	Depósito repetido
5	E	001-110-000008741	\$ 449,34	\$ 405,00	\$ 44,34	185678560	Sin hallazgos
6	F	001-110-000014499	\$ 875,50	\$ 849,23	\$ 26,27	148599367	Sin hallazgos
7	G	001-110-000018162	\$ 540,58	\$ 524,36	\$ 16,22	114633275	Depósito repetido
8	H	001-110-000015576	\$ 803,75	\$ 600,00	\$ 203,75	78908	Sin hallazgos
9	I	001-110-000016502	\$ 202,44	\$ 119,11	\$ 83,33	60148673	Depósito repetido
10	J	001-110-000006412	\$ 361,86	\$ 175,00	\$ 186,86	206335440238	Sin hallazgos
11	K	001-110-000009314	\$ 158,17	\$ 158,17	\$ -	28357750	Sin hallazgos
12	L	001-110-000010296	\$ 168,00	\$ 168,00	\$ -	54182054	Sin hallazgos
13	M	001-110-000005275	\$ 285,52	\$ 277,25	\$ 8,27	175505810	Sin hallazgos
14	N	001-110-000016009	\$ 99,28	\$ 50,00	\$ 49,28	14530886	Sin hallazgos
15	O	001-110-000006673	\$ 380,76	\$ 360,00	\$ 20,76	22682510	Depósito repetido
16	P	007-101-000006354	\$ 20,00	\$ 18,00	\$ 2,00	42125046	Depósito repetido
17	Q	001-110-000013150	\$ 139,85	\$ 139,85	\$ -	5590209	Sin hallazgos
18	R	001-110-000015892	\$ 2.780,16	\$ 2.520,00	\$ 260,16	49057182	Sin hallazgos
19	S	001-110-000006144	\$ 396,09	\$ 360,00	\$ 36,09	22682510	Depósito repetido
20	T	001-110-000008018	\$ 579,72	\$ 524,36	\$ 55,36	114633275	Depósito repetido
21	U	001-110-000016082	\$ 572,60	\$ 561,36	\$ 11,24	8547639	Sin hallazgos
22	V	001-110-000015970	\$ 153,77	\$ 153,77	\$ -	48627355	Sin hallazgos
23	W	001-110-000004116	\$ 199,41	\$ 25,00	\$ 174,41	947636	Sin hallazgos
24	X		\$ 22,50	\$ 18,00	\$ 4,50	42125046	Depósito repetido
25	Y	001-110-000009108	\$ 2.177,10	\$ 569,59 \$ 400,00 \$ 169,00 \$ 300,00	\$ 738,51	42125046 110550098 118250837 185220846	Sin hallazgos
26	Z	001-110-000016705	\$ 1.638,78	\$ 999,82	\$ 638,96	62624984	Sin hallazgos
27	AA	001-110-000011696	\$ 1.436,70	\$ 1.430,70	\$ 6,00	983374	Sin hallazgos
28	BB	001-110-000008264	\$ 249,53	\$ 238,06	\$ 11,47	65064288	Sin hallazgos
29	CC	001-110-000007541	\$ 250,80	\$ 250,80	\$ -	196409644	Sin hallazgos
30	DD	001-110-000013649	\$ 73,03	\$ 66,47	\$ 6,56	17761170	Sin hallazgos
31	EE	001-110-000005554	\$ 224,84	\$ 224,84	\$ -	232512791	Sin hallazgos
32	FF	001-110-000005749	\$ 100,20	\$ 97,19	\$ 3,01	20825546	Sin hallazgos
33	GG	001-110-000006112	\$ 197,30	\$ 191,38	\$ 5,92	130163294653	Depósito repetido
34	HH	001-110-000006882	\$ 102,48	\$ 100,00	\$ 2,48	12956507	Sin hallazgos
35	II	001-110-000006323	\$ 234,40	\$ 105,00	\$ 129,40	68373630	Depósito repetido
36	JJ	001-110-000016498	\$ 308,23	\$ 308,23	\$ -	96930301	Sin hallazgos
37	KK	001-110-000006416	\$ 109,87	\$ 105,00	\$ 4,87	68373630	Depósito repetido
38	LL	001-110-000013672	\$ 586,25	\$ 568,66	\$ 17,59	22896441	Sin hallazgos
39	MM	001-110-000007256	\$ 30,00	\$ 23,46	\$ 6,54	53738919	Sin hallazgos
40	NN	001-110-000009101	\$ 202,8	\$ 191,38	\$ 11,42	130163294653	Depósito repetido
Elaborado por			Aprobado por				
Benavides Cabrera Josselyn Dayana			Mg. Quishpe Morales Karla Elizabeth				
Benavides Cabrera Valeria Estefania							


Anexo 13. Estado de Situación Financiera de Medinatural Cía Ltda 2024

		RAZÓN SOCIAL	
		MEDINATURAL CIA. LTDA.	
		DIRECCIÓN	GALAPAGOS Y RIOBAMBA No. LOT 9 BARRIO: URB. PERALTA
		EXPEDIENTE	173650
		RUC	239005847001
		AÑO	2024
		FORMULARIO	SCV NIF 173650/2024.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBO LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAAA)		Mº 28, 20	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USDS)	
ACTIVO			146077108
ACTIVO CORRIENTE	101		1123604.2
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101		44336.61
CAJA	1010101		9074.24
INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS	1010102		0.00
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1010103		35782.37
ACTIVOS FINANCIEROS	10102		568642.63
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	1010201		0.00
RENTA VARIABLE	101020101		0.00
OVERNIGHTS	101020102		0.00
ACTIVOS NO CORRIENTES	102		3586.96
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	10201		23339.03
TERRENOS	1020101		0.00
EDIFICIOS	1020102		0.00
CONSTRUCCIONES EN CURSO	1020103		0.00
INSTALACIONES	1020104		139141
MUEBLES Y ENSERES	1020105		96580.88
MAQUINARIA Y EQUIPO	1020106		29674.05
NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES	1020107		0.00
EQUIPO DE COMPUTACION	1020108		14960.54
VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MOVIL	1020109		25000.00
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1020110		0.00
EDIFICIOS	102020201		0.00
DERECHOS DE USO SOBRE EDIFICIOS SUBARRENDADOS	102020202		0.00
(-) DEPRECIACION ACUMULADA DE PROPIEDADES DE INVERSION	1020203		0.00
PASIVO	2		8020119
PASIVO CORRIENTE	201		772372.2
PASIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	20101		0.00
PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO	20102		0.00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20103		522258.66
LOCALES	2010301		522258.66
PRESTAMOS	201030101		0.00
PROVEEDORES	201030102		522258.66
OTRAS	201030103		784
DEL EXTERIOR	2010302		0.00
PRESTAMOS	201030201		0.00
PROVEEDORES	201030202		0.00
OTRAS	201030203		0.00
PASIVO NO CORRIENTE	202		29639.7
PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO	20201		0.00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	20202		0.00
LOCALES	2020201		0.00
PRESTAMOS	202020101		0.00
PROVEEDORES	202020102		0.00
OTRAS	202020103		0.00
DEL EXTERIOR	2020202		0.00
PRESTAMOS	202020201		0.00
PROVEEDORES	202020202		0.00
OTRAS	202020203		0.00
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	20203		0.00
LOCALES	2020301		0.00
DEL EXTERIOR	2020302		0.00
CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	20204		0.00
LOCALES	2020401		0.00
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	202040101		0.00
PATRIMONIO NETO	3		68799.8
PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	30		68799.8
CAPITAL	301		50000.00
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	30101		50000.00
(-) CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERIA	30102		0.00
FONDO PATRIMONIAL	30103		0.00
PATRIMONIO DE LOS NEGOCIOS FIDUCIARIOS	30104		0.00
PATRIMONIO DE LOS FONDOS DE INVERSION	30105		0.00
PATRIMONIO DEL FONDO ADMINISTRADO	3010501		0.00
PATRIMONIO DEL FONDO COLECTIVO	3010502		0.00
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACION	302		0.00
PRIMA POR EMISION PRIMARIA DE ACCIONES	303		0.00
RESERVAS	304		1456.79
RESERVA LEGAL	30401		1456.79
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	30402		0.00
OTROS RESULTADOS INTEGRALES	305		2924.68
SUPERAVIT DE ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN OTRO RESULTADO INTEGRAL	30501		0.00
SUPERAVIT POR REVALUACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	30502		0.00
SUPERAVIT POR REVALUACION DE ACTIVOS INTANGIBLES	30503		0.00
OTROS SUPERAVIT POR REVALUACION	30504		2924.68
RESULTADOS ACUMULADOS	306		43748.94
GANANCIAS ACUMULADAS	30601		43748.94
(-) PERDIDAS ACUMULADAS	30602		0.00
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIF	30603		0.00
RESERVA DE CAPITAL	30604		0.00
RESERVA POR DONACIONES	30605		0.00
RESERVA POR VALUACION	30606		0.00
SUPERAVIT POR REVALUACION DE INVERSIONES	30607		0.00
RESULTADOS DEL EJERCICIO	307		67958.81
GANANCIA NETA DEL PERIODO	30701		67958.81
(-) PERDIDA NETA DEL PERIODO	30702		0.00
PARTICIPACION CONTROLADORA	31		0.00
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USDS)	
REPRESENTANTE(S) LEGAL(ES) ROMERO LOAYZA TYRONE MANUEL 174708847	CONTADOR AGUAY GARCIA JESSIEA JUDITH 178505850001 1005-2017-868948		

Anexo 14. Estado de Resultados de Medinatural Cía Ltda 2024

		RAZÓN SOCIAL	MEDINATURAL CIA. LTDA.
		DIRECCIÓN	GALAPAGOS Y RIOBAMBA No. LOT 8 BARRIO: URB. PERALTA
		EXPEDIENTE	173650
		RUC	2390015847001
		AÑO	2024
		FORMULARIO	SCV.NIF:173650.2024.1
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USD\$)	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	401	5026068.77	
VENTA DE BIENES	40101	512 803.35	
PRESTACION DE SERVICIOS	40102	127 16.88	
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	127 16.88	
CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN	40103	0.00	
SUBVENCIONES DEL GOBIERNO	40104	0.00	
REGALIAS	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 MEDICIÓN 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 INSCRIPCION	401090106	0.00	
POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN Y MANEJO	4010902	0.00	
PORTAFOLIO DE TERCEROS	401090201	0.00	
FONDOS ADMINSTRADOS	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	
GANANCIA BRUTA	402	135 1926.97	
OTROS INGRESOS	403	28473.14	
GANANCIA EN VENTA DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	40301	0.00	
GANANCIA EN VENTA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	40302	0.00	
OTROS	40303	28473.14	
FONDOS ADMINSTRADOS	502030302	0.00	
FONDOS COLECTIVOS	502030303	0.00	
TITULARIZACIÓN	502030304	0.00	
FIDEICOMISOS MERCANTILES	502030305	0.00	
ENCARGOS FIDUCIARIOS	502030306	0.00	
POR CALIFICACION DE RIESGO	502030307	0.00	
POR REPRESENTACION DE OBLIGACIONISTAS	502030308	0.00	
CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN	5020304	0.00	
CUSTODIA VALORES MATERIALIZADOS	502030401	0.00	
CUSTODIA VALORES DESMATERIALIZADOS	502030402	0.00	
COMPENSACION Y LIQUIDACIÓN DE VALORES	502030403	0.00	
OTROS	502030404	0.00	
GASTOS POR SERVICIOS DE ASESORIA Y ESTRUCTURACION	5020305	0.00	
POR ASESORIA	502030501	0.00	
POR ESTRUCTURACIÓN DE OFERTA PÚBLICA DE VALORES	502030502	0.00	
POR ESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS FIDUCIARIOS	502030503	0.00	
OTROS	502030504	0.00	
GASTOS DE FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS	5020306	0.00	
DIFERENCIA EN CAMBIO	5020307	0.00	
VALUACION DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	5020308	0.00	
PERDIDA EN VENTA DE TÍTULOS VALORES	5020309	0.00	
PERDIDA EN VENTA DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	5020310	0.00	
PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	5020311	0.00	
OTROS GASTOS FINANCIEROS	5020312	0.00	
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	253999.57	
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	601	38099.84	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	602	215899.63	
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	603	59552.79	
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	604	156346.84	
(-) GASTO POR IMPUESTO DIFERIDO	605	- 3225.78	
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO	606	4837.75	
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS	607	157958.81	
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% PARTICIPACION 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	157958.81	
OTRO RESULTADO INTEGRAL	800	0.00	
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	0.00	
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	157958.81	
PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	80101	0.00	
PARTICIPACION NO CONTROLADORA (INFORMATIVO)	80102	0.00	
REPRESENTANTE(S) LEGAL(ES) ROMERO LOAYZA TYRONE MANUEL 1714708847	CONTADOR AGUAYS GARCIA JESSENIA JUDITH 1718505850001 1005-2017-1868948		


Anexo 15. Análisis Horizontal y Vertical del Estado de Situación Financiera de Medinatural Cía Ltda

 ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	Código	JB-VB
	Versión	1
	Página	1 de 1
	Aplicado por:	JDBC-VEBC
Empresa: Medinatural Cía Ltda	Fecha:	28/10/225

CUENTA	AÑOS		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL
	2023	2024	2023	2024	2023-2024
Activos					
Activo corrientes					
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$79.212,78	\$44.856,61	6,21%	3,07%	-43,37%
Cuentas por cobrar	\$393.612,06	\$543.422,48	30,88%	37,20%	38,06%
Inventario	\$713.946,16	\$803.771,12	56,01%	55,02%	12,58%
Total de activos corrientes	\$1.228.489,71	\$1.425.604,12	96,38%	97,59%	16,05%
Propiedad planta y equipo	\$39.723,71	\$23.539,03	3,12%	1,61%	-40,74%
Total de activos no corrientes	\$46.111,05	\$35.166,96	3,62%	2,41%	-23,73%
Total Activos	\$1.274.600,76	\$1.460.771,08			
Pasivos					
Pasivo corriente					
Cuentas y documentos por pagar C/P	\$483.467,68	\$522.258,66	71,81%	65,12%	8,02%
Otros pasivos corrientes	\$-	\$-	0,00%	0,00%	#;DIV/0!
Total pasivo corriente	\$651.384,81	\$772.372,20	96,75%	96,30%	18,57%
Pasivo no corriente			0,00%	0,00%	0,00%
Cuentas por pagar L/P	\$ -	\$ -	0,00%	0,00%	0,00%
Total pasivos	\$673.249,39	\$802.011,90			
Patrimonio					
Capital	\$50.000,00	\$50.000,00	8,31%	7,59%	0,00%
Resultados acumulados	\$437.184,22	\$437.418,94	72,70%	66,40%	0,05%
Resultado del ejercicio	\$106.423,16	\$157.958,84	17,70%	23,98%	48,43%
Patrimonio neto	\$ 601.351,37	\$ 658.759,18			

	Elaborado por:		Aprobado por:	
	Benavides Cabrera Josselyn Dayana		Mg. Quishpe Morales Karla	
	Benavides Cabrera Valeria Estefania			

Anexo 16. Análisis Horizontal y Vertical del Estado de Resultados de Medinatural Cía Ltda

	ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS	Código	JB-VB
		Versión	1
Empresa: Medinatural Cía Ltda		Página	1 de 1
		Aplicado por:	JDBC-VEBC
		Fecha:	28/10/225

CUENTA	AÑOS		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL
	2023	2024	2023	2024	2023-2024
Venta de bienes	\$ 4.106.634,62	\$ 5.121.803,15	100,00%	100,00%	24,72%
Costo de ventas y producción	\$ 2.896.672,82	\$ 3.674.141,80	70,54%	71,74%	26,84%
Utilidad bruta	\$ 1.221.996,10	\$ 1.351.926,97	29,76%	26,40%	10,63%
Gastos de venta	\$ 611.420,08	\$ 706.921,07	14,89%	13,80%	15,62%
Ingresos de actividades Ordinarias	\$ 4.118.668,92	\$ 5.026.068,77	142,19%	136,80%	
Ganacias antes de impuestos	\$ 163.287,15	\$ 215.899,63	3,98%	4,22%	32,22%
Impuesto a la renta	\$ 59.817,96	\$ 59.552,79	1,46%	1,16%	-0,44%
Utilidad neta	\$ 106.423,16	\$ 157.958,81	2,59%	3,08%	48,43%
	Elaborado por:			Aprobado por:	
	Benavides Cabrera Josselyn Dayana			Mg. Quishpe Morales Karla	
	Benavides Cabrera Valeria Estefanía				