



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**DEPARTAMENTO DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CON MENCIÓN EN RIESGOS  
OPERATIVOS Y FINANCIEROS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**

**MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CON MENCIÓN EN RIESGOS  
OPERATIVOS Y FINANCIEROS**

**TEMA**

**RIESGOS FINANCIEROS EN LAS EMPRESAS FABRICANTES Y  
COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR DE CONSUMO MASIVO**

**Autora:**

**Lcda. CPA. Ingrid Maricela Rosales Veliz**

**Tutor:**

**Ing. Com. Raúl Gustavo Santillán López, MAE.**

**GUAYAQUIL-ECUADOR**

**2023**

<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS</b>		
<b>TÍTULO:</b> RIESGOS FINANCIEROS EN LAS EMPRESAS FABRICANTES Y COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR DE CONSUMO MASIVO		
<b>AUTORA:</b> Lcda. CPA. Ingrid Maricela Rosales Veliz	<b>TUTOR:</b> Ing. Com. Raúl Gustavo Santillán López, MAE.	
<b>INSTITUCIÓN:</b> Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	<b>GRADO OBTENIDO:</b> Maestría en Contabilidad y Auditoría con mención en Riesgos Operativos y Financieros	
<b>MAESTRÍA:</b> Maestría en Contabilidad y Auditoría con mención en Riesgos Operativos y Financieros	<b>COHORTE:</b> I	
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b> 2023	<b>N. DE PAGS:</b> 128	
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b> Educación, Comercial y Administración		
<b>PALABRAS CLAVE:</b> Gestión, Rentabilidad, Manual, Crédito		
<b>RESUMEN:</b> La presente investigación consiste en los riesgos financieros de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, ubicados en la ciudad de Guayaquil, con la actualización de las políticas, procesos, funciones y la implementación de una matriz de riesgo, coadyuvará a mejorar la gestión, supervisión y control de las cobranzas. En el primer capítulo contiene el Planteamiento del Problema, en donde se justifica el tema de investigación y el aporte que otorgara a las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo. En el segundo capítulo se presenta el Marco Teórico, con bases sólidas sobre el campo teórico, conceptual y legal, sobre el riesgo financiero en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería. En el tercer capítulo se presenta la metodología empleada en el desarrollo de la investigación; tales, como el enfoque, tipo, métodos, técnicas, cálculo de población, muestra y el análisis de los resultados. El cuarto capítulo presenta la propuesta del Modelo Financiero "MOFIPROGESCO" orientado a empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo, que incrementaran la rentabilidad en las compañías que lo implemente, a través de la actualización de su manual de políticas, funciones y procesos, mejorando la gestión, supervisión y control de las cobranzas y el otorgamiento de créditos a clientes, Adicional, las conclusiones y recomendaciones que contribuirán al cumplimiento de los objetivos de la propuesta.		
<b>N. DE REGISTRO (en base de datos):</b>	<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTORA:</b> Lic. CPA. Ingrid Maricela Rosales Veliz	Teléfono: 0998187091	E-mail: irosalesv@ulvr.edu.ec
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	PhD. Eva Guerrero López <b>Teléfono:</b> (04) 2596500 Ext. 170 <b>E-mail:</b> <a href="mailto:eguerrero@ulvr.edu.ec">eguerrero@ulvr.edu.ec</a> <b>Directora del Departamento de Posgrado</b>  MGs. Verónica Violeta Rodríguez Basantes <b>Teléfono:</b> (04) 2596500 Ext. 170 <b>E-mail:</b> <a href="mailto:vrodriquezb@ulvr.edu.ec">vrodriquezb@ulvr.edu.ec</a> <b>Coordinadora de Maestría</b>	
<b>Quito:</b> Av. Whympner E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y Carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054.		

## **DEDICATORIA**

Mi tesis está dedicada con todo mi amor a Dios, por ser lampara a mis pies y lumbrera en mi camino, a mis padres que están en el cielo quienes en vida fueron distinguida dama Doña Eloida Teodora Veliz Alcívar y Don Juan de Dios Rosales Ponce, quienes fueron un motor constante de motivación para lograr llegar a la meta, a mis hijos por su apoyo, comprensión, amor y que son fuente de inspiración para poder superarme cada día más y luchar para que la vida nos depara un futuro mejor; y, a mis hermanos Hugo Rosales, Marlon Rosales, Noemi Rosales y mis sobrinos, que siempre me han ofrecido el amor y la calidez de la familia a cual amo, quienes contribuyeron de una u otra manera para lograr mis objetivos.

**Ingrid Maricela Rosales Veliz**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco en primera instancia a Dios por permitirme culminar esta etapa de mi carrera profesional, a mis formadores de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil por dar el conocimiento del campo laboral en el que estamos inmerso y su sabiduría por ayudarme a llegar al punto que me encuentro.

A Mi tutor Master Raúl Santillán, por su apoyo en guiarme en el desarrollo de la tesis y a culminar en el desarrollo de mi tesis con éxito y obtener una afable titulación profesional.

**Ingrid Maricela Rosales Veliz**

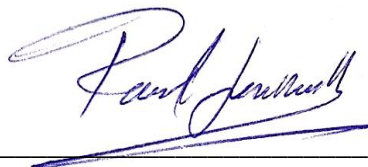
## IMPRESIÓN DE INFORME ANTIPLAGIO

### RIESGOS FINANCIEROS EN LAS EMPRESAS FABRICANTES Y COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR DE CONSUMO MASIVO

Por: Lcda. CPA. Ingrid Maricela Rosales Veliz



Firma: \_\_\_\_\_



ING. COM. RAÚL GUSTAVO SANTILLÁN LÓPEZ, MAE.

C.I. 0602379166

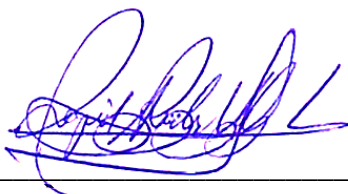
## **CERTIFICADO DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHO**

Guayaquil, 13 de enero del 2023

Yo, Ingrid Maricela Rosales Veliz declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establecido por las normativas Institucionales vigentes.

**Firma:** \_\_\_\_\_



**LIC. CPA. INGRID MARICELA ROSALES VELIZ**

**C.I. 0916677487**

## **CERTIFICADO DE TUTOR DE TESIS**

Guayaquil, 13 de enero del 2023

Certifico que el trabajo titulado RIESGOS FINANCIEROS EN LAS EMPRESAS FABRICANTES Y COMERCIALIZADORAS DEL SECTOR DE CONSUMO MASIVO ha sido elaborado por la Lic. CPA. Ingrid Maricela Rosales Veliz bajo mi tutoría, y que el mismo reúne los requisitos para ser defendido ante el tribunal examinador que se designe al efecto.



**Firma:** \_\_\_\_\_

**ING. COM. RAÚL GUSTAVO SANTILLÁN LÓPEZ, MAE.**

**C.I. 0602379166**

## RESUMEN

La presente investigación consiste en los riesgos financieros de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, ubicados en la ciudad de Guayaquil, con la actualización de las políticas, procesos, funciones y la implementación de una matriz de riesgo, coadyuvará a mejorar la gestión, supervisión y control de las cobranzas.

En el primer capítulo contiene el Planteamiento del Problema, en donde se justifica el tema de investigación y el aporte que otorgara a las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo.

En el segundo capítulo se presenta el Marco Teórico, con bases sólidas sobre el campo teórico, conceptual y legal, sobre el riesgo financiero en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería.

En el tercer capítulo se presenta la metodología empleada en el desarrollo de la investigación; tales, como el enfoque, tipo, métodos, técnicas, cálculo de población, muestra y el análisis de los resultados.

El cuarto capítulo presenta la propuesta del Modelo Financiero “MOFIPROGESCO” orientado a empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo, que incrementaran la rentabilidad en las compañías que lo implemente, a través de la actualización de su manual de políticas, funciones y procesos, mejorando la gestión, supervisión y control de las cobranzas y el otorgamiento de créditos a clientes, Adicional, las conclusiones y recomendaciones que contribuirán al cumplimiento de los objetivos de la propuesta.

**Palabras claves:** Gestión - Rentabilidad - Manual – Crédito



## ABSTRACT

The present investigation consists of the financial risks of the manufacturing and marketing companies of the mass consumption sector of other bakery products, especially those derived from wheat flour, located in the city of Guayaquil, with the updating of policies, processes, functions and the implementation of a risk matrix will help improve the management, supervision and control of collections.

The first chapter contains the Problem Statement, where the research topic is justified and the contribution that it will grant to the manufacturing and marketing companies of the mass consumption sector of other bakery products, especially those derived from wheat flour.

In the second chapter, the Theoretical Framework is presented, with solid bases on the theoretical, conceptual and legal field, on the financial risk in the manufacturing and marketing companies of the mass consumption sector of other bakery products.

The third chapter presents the methodology used in the development of the research; such as the approach, type, methods, techniques, population calculation, sample and the analysis of the results.

The fourth chapter presents the proposal of the Financial Model "MOFIPROGESCO" oriented to manufacturers and marketers of the mass consumption sector of other bakery products, especially those derived from wheat flour, which will increase profitability in the companies that implement it. , through the updating of its manual of policies, functions and processes, improving the management, supervision and control of collections and the granting of credits to clients, Additional, the conclusions and recommendations that will contribute to the fulfillment of the objectives of the proposal.

**Keywords:** Management - Profitability - Manual - Credit

## ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO 1: MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Título .....	1
1.2. Planteamiento del problema .....	1
1.3. Formulación del problema .....	2
1.4. Sistematización del problema.....	2
1.5. Delimitación del problema de investigación .....	3
1.6. Línea de investigación.....	3
1.6.1. Sub líneas de Investigación .....	3
1.7. Objetivo General .....	4
1.8. Objetivos específicos.....	4
1.9. Justificación de la investigación.....	5
1.10. Idea a defender .....	5
1.11. Variables.....	5
CAPITULO 2: MARCO TEÓRICO .....	6
2.1. Marco teórico .....	6
2.1.1. Riesgo Financiero.....	6
2.1.2. La rentabilidad.....	9
2.2. Marco conceptual .....	10
2.2.1. Indicadores o razones financieras .....	10
2.2.2. Producto de consumo masivo.....	13
2.2.3. Trigo 14	
2.2.4. Matriz de riesgo.....	15
2.3. Marco Legal o Normativo .....	16
2.3.1. Constitución .....	17
2.3.2. Leyes orgánicas .....	17
2.3.3. Leyes ordinarias .....	18
2.3.4. Normas regionales y ordenanzas distritales .....	19
CAPITULO 3: METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	25
3.1. Enfoque de la investigación .....	25
3.1.1. Enfoque cuantitativo .....	25
3.1.2. Enfoque cualitativo .....	25

3.2.	Tipo de investigación .....	25
3.2.1.	Investigación descriptiva.....	26
3.2.2.	Investigación documental.....	26
3.3.	Métodos de investigación.....	26
3.3.1.	Métodos de investigación Teóricos.....	26
3.3.2.	Método de investigación Empírico .....	27
3.4.	Técnicas utilizadas .....	27
3.4.1.	Técnica de observación directa .....	27
3.4.2.	Técnica de Entrevista .....	27
3.4.3.	Técnica de observación documental .....	28
3.5.	Población total.....	28
3.6.	Muestra.....	29
3.7.	Análisis e interpretación de resultados.....	30
3.7.1.	Técnicas de observación directa.....	30
3.7.2.	Técnica de entrevista.....	34
3.7.3.	Técnica de observación documental .....	44
3.8.	Presentación de resultados .....	66
3.8.1.	Técnica de Observación Directa.....	66
3.8.2.	Técnica de entrevista.....	68
3.8.3.	Resultados de observación documental.....	76
CAPITULO 4: PROPUESTA DE SOLUCIÓN .....		81
4.1.	Título de la propuesta .....	81
4.2.	Objetivo general .....	81
4.2.1.	Objetivo específico.....	81
4.3.	Justificación.....	81
4.4.	Descripción de la propuesta de solución .....	82
4.4.1.	Flujograma de la Propuesta “MOFIPROGESCO”.....	82
4.5.	Factibilidad de aplicación.....	83
4.5.1.	Factibilidad Económica.....	83
4.5.2.	Factibilidad Tecnológica .....	84
4.5.3.	Factibilidad Operativa .....	84
4.5.4.	Factibilidad Legal.....	84
4.6.	Beneficiarios directos e indirectos .....	84
4.6.1.	Beneficiarios directos .....	84

4.6.2. Beneficiarios indirectos .....	85
4.7. Desarrollo de la propuesta.....	85
4.7.1. Modelo Financiero “MOFIPROGESCO” .....	86
4.8. Conclusiones de la propuesta .....	100
CONCLUSIONES .....	101
RECOMENDACIONES .....	102
BIBLIOGRAFÍA .....	104
ANEXOS .....	108

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Pirámide de Kelsen .....	16
Figura 2. Requisitos físicos y químicos 1 .....	20
Figura 3. Requisitos físicos y químicos 2 .....	20
Figura 4. Análisis Estructural del Estado de Situación Financiera - Activos .....	45
Figura 5. Análisis Estructural del Estado de Situación Financiera – Pasivos.....	46
Figura 6. Análisis Estructural del Estado de Situación Financiera – Patrimonio .....	48
Figura 7. Análisis Estructural del Estado de Resultado Integral.....	52
Figura 8. Resumen razón financiera – Factor de Liquidez .....	55
Figura 9. Resumen razón financiera – Factor de Solvencia.....	58
Figura 10. Resumen razón financiera – Factor de Gestión .....	62
Figura 11. Resumen razón financiera – Factor de Rentabilidad .....	66
Figura 12. Flujograma Modelo “MOFIPROGESCO” .....	82
Figura 13. Organigrama empresa IRV S.A. ....	87
Figura 14. Flujograma de créditos .....	92
Figura 15. Flujograma de Cobranzas .....	94
Figura 16. Matriz de Riesgo.....	97
Figura 17. Niveles de riesgo.....	97
Figura 18. Simulación de aplicación de la matriz de riesgos.....	98

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Delimitación de la investigación.....	3
Tabla 2. Indicadores financieros .....	11
Tabla 3. Empresas del sector económico, según participación nacional .....	28
Tabla 4. Población total industrias manufactureras .....	29
Tabla 5. Empresas comercializadoras derivados de harina.....	29
Tabla 6. Muestreo no probabilístico a conveniencia para la investigación.....	30
Tabla 7. Personal responsable del riesgo financiero de la empresa IRV S.A. ....	30
Tabla 8. Ficha de observación directa.....	31
Tabla 9. Entrevista realizada al Gerente Financiero empresa IRV S.A. ....	34
Tabla 10. Entrevista realizada al Gerente de Ventas empresa IRV S.A. ....	37
Tabla 11. Entrevista realizada al Contador General empresa IRV S.A. ....	39
Tabla 12. Entrevista realizada al Jefe de Cuentas por cobrar empresa IRV S.A. ....	42
Tabla 13. Análisis de Estructura del Estado de Situación Financiera periodos 2019 y 2020.....	44
Tabla 14. Análisis de Tendencia del Estado de Situación Financiera periodos 2019 y 2020.....	49
Tabla 15. Análisis de Estructura y Tendencia del Estado de Resultado Integral periodos 2019 y 2020 .....	51
Tabla 16. Razón de Liquidez Corriente .....	54
Tabla 17. Razón de Prueba Ácida .....	55
Tabla 18. Resumen Razones Financieras – Factor de Liquidez.....	55
Tabla 19. Razón Endeudamiento del Activo .....	56
Tabla 20. Razón Endeudamiento Patrimonial.....	56
Tabla 21. Razón Endeudamiento del Activo Fijo .....	56
Tabla 22. Razón de Apalancamiento .....	57
Tabla 23. Razón Apalancamiento Financiero .....	57
Tabla 24. Resumen Factor de Solvencia .....	58
Tabla 25. Razón de Rotación de Cartera.....	59
Tabla 26. Razón de Rotación de Activo Fijo .....	59
Tabla 27. Razón de Rotación de Ventas .....	59
Tabla 28. Razón Periodo medio de cobranzas .....	60
Tabla 29. Razón Periodo medio de Pago .....	60

Tabla 30. Razón Impacto Gastos Administración y Ventas .....	61
Tabla 31. Razón Impacto de la Carga Financiera .....	61
Tabla 32. Resumen Razones Financieras – Factor de Gestión .....	61
Tabla 33 Razón Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont).....	62
Tabla 34. Razón Margen Bruto .....	63
Tabla 35. Razón Margen Operacional .....	63
Tabla 36. Razón Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto).....	64
Tabla 37. Razón Rentabilidad Operacional del Patrimonio.....	64
Tabla 38. Razón Rentabilidad Financiera .....	65
Tabla 39. Resumen Razones Financieros – Factor de Rentabilidad .....	65
Tabla 40. Triangulación de las entrevistas realizadas a la empresa IRV S.A.....	71
Tabla 41. Resultados del Análisis de Estructura en el Estado de Situación Financiera de la empresa IRV S.A.....	76
Tabla 42. Resultados del Análisis de Tendencia en el Estado de Situación Financiera de la empresa IRV S.A.....	78
Tabla 43. Resultados del análisis de Estructura y Tendencia del Estado de Resultado Integral de la empresa IRV S.A. ....	79
Tabla 44. Costo de implementación de la propuesta.....	83
Tabla 45. Análisis FODA.....	87
Tabla 46. Detección de falencias .....	88
Tabla 47. Codificaciones del manual de políticas, procesos y funciones .....	89
Tabla 48. Costo de capacitación.....	99

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Ficha de observación .....	108
Anexo 2. Cuestionario de Entrevistas .....	111



# **CAPÍTULO 1: MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN**

## **1.1. Título**

Riesgos financieros en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo.

## **1.2. Planteamiento del problema**

Las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, ubicados en la ciudad de Guayaquil, por la actividad económica están inmersas a una serie de problemáticas; razón por lo cual, se plantea investigar el riesgo financiero para presentar un modelo de políticas, procesos, funciones y responsabilidad que permita mitigar la afectación a la rentabilidad y coadyuve a la toma de decisión de la alta gerencia.

Las empresas inmersas en este sector económico, la mayor parte de las ventas las realizan a través de comerciantes informales y autoservicios, por lo que se evidencia variaciones significativas en el flujo de efectivo, por la falta de políticas en los departamentos de créditos y cobranzas; además, por el crecimiento de la cartera por cobrar, se ha originado una cartera vencida y en ciertos casos incobrable.

Entre algunas de estas condiciones que afectan de manera directa o indirecta a la operación del negocio, son:

- El ingreso de nuevos competidores al mercado.
- Incremento de las devoluciones en ventas y por consiguiente inventario obsoleto, dañado o de lenta rotación.
- Falta de seguimiento a clientes.
- Informalidad en la comercialización
- Parte importante de los ingresos de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo en especial los derivados

de la harina de trigo en la ciudad de Guayaquil se encuentran concentrada en pocos distribuidores.

- Problemas financieros de los clientes, cayendo en morosidad e incluso el no pago de los valores, afectando a la rentabilidad de la empresa.
- Incumplimiento de políticas establecidas para la recuperación de cartera.
- No cuentan con una base de datos actualizada donde refleje el status de los clientes.

### **1.3. Formulación del problema**

¿De qué manera el riesgo financiero repercute en la rentabilidad de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, ubicadas en la ciudad de Guayaquil?

### **1.4. Sistematización del problema**

1. ¿Qué bases teóricas contribuyen al análisis del riesgo financiero en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo?
2. ¿Qué tipo de políticas son aplicadas para el análisis del riesgo financiero por las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo en especial los derivados de la harina de trigo?
3. ¿Cuál es el proceso utilizado para confrontar el riesgo financiero por las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo en especial los derivados de la harina de trigo?
4. ¿Cuáles son las pérdidas o ganancias de la empresa fabricante y comercializadora del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo?
5. ¿Cómo se puede establecer la salud económica y financiera de la empresa objeto de estudio?

6. ¿Cómo se puede lograr un apropiado control del riesgo financiero que aumente la rentabilidad de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo en especial los derivados de la harina de trigo?

### 1.5. Delimitación del problema de investigación

**Tabla 1. Delimitación de la investigación**

<b>Campo:</b>	Contabilidad y Finanzas
<b>Área:</b>	Financiero
<b>Aspecto:</b>	Riesgos financieros
<b>Tipo de investigación:</b>	Descriptiva – Documental
<b>Periodo de investigación:</b>	2019 - 2020
<b>Lugar:</b>	Empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo.
<b>Tema:</b>	Riesgos financieros en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo.
<b>Provincia:</b>	Guayas.
<b>Cantón:</b>	Guayaquil.
<b>Sector:</b>	Norte.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

### 1.6. Línea de investigación

- Contabilidad, finanzas, auditoría y tributación.

#### 1.6.1. Sub líneas de Investigación

- Contabilidad y finanzas.

## **1.7. Objetivo General**

Evaluar el riesgo financiero y la repercusión en la rentabilidad de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería en especial los derivados de la harina de trigo, ubicadas en la ciudad de Guayaquil.

## **1.8. Objetivos específicos**

1. Mostrar las bases teóricas que contribuyen al análisis del riesgo financiero en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo.
2. Analizar las políticas aplicadas para el riesgo financiero en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo.
3. Examinar el proceso utilizado para confrontar el riesgo financiero por las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo.
4. Evaluar los Estados Financieros mediante el cálculo y análisis de estructura y tendencias de dos años en la empresa fabricante y comercializadora del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo denominada IRV S.A.
5. Calcular y analizar las razones financieras de los factores de: liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad para conocer la salud económica y financiera en la empresa fabricante y comercializadora del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo.
6. Sugerir un Modelo Financiero para el proceso de gestión de cobranzas que disminuya el riesgo financiero y aumente la rentabilidad de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo.

### **1.9. Justificación de la investigación**

El presente proyecto de investigación se justifica debido a que la evaluación de diferentes riesgos financieros, permitirá mejorar la rentabilidad de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, ubicadas en la ciudad de Guayaquil.

El adecuado control y manejo del riesgo financiero permitirá a las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, determinar posibles amenazas que puedan presentarse durante la operación económica y poder mitigar el impacto de cada riesgo.

De igual manera esta investigación aportará a profesionales del área y servirá de base bibliográfica para futuras investigaciones de naturaleza similar.

### **1.10. Idea a defender**

El riesgo financiero causa efecto en la rentabilidad de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, ubicadas en la ciudad de Guayaquil.

### **1.11. Variables**

- Riesgo Financiero
- Rentabilidad

## **CAPITULO 2: MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Marco teórico**

En este capítulo se analiza los aspectos teóricos que aportan a la investigación sobre el riesgo financiero y el efecto que causa en la rentabilidad en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo.

#### **2.1.1. Riesgo Financiero**

El riesgo financiero hace referencia a la incertidumbre producida en el rendimiento de una inversión, debida a los cambios productos en el sector en el que se opera, a la imposibilidad de devolución del capital por una de las partes y a la inestabilidad de los mercados financieros. (Banco Bilbao Viscayza Argentaria, 2015).

En las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo y en todos los sectores económicos, existen diferentes tipos de riesgos financieros; sin embargo, se debe considerar el análisis para medir el impacto de los mismos y la posible mitigación.

##### ***2.1.1.1. Clasificación de los riesgos financieros.***

La (Universidad Autónoma Nacional de México, 2017) indica que los riesgos financieros se clasifican en:

- Riesgo de Mercado.
- Riesgo Crediticio.
- Riesgo de Liquidez.
- Riesgo Operativo.
- Riesgo Legal. (p. 8).

Es importante la clasificación y la medición; tanto, interna como externa del riesgo financiero, esto permitió identificar el área de mayor impacto y las posibles soluciones o medidas que las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo.

#### *2.1.1.1.1. Riesgo de Mercado*

Es el riesgo a que el valor de un activo disminuya a causa de las variaciones dadas por las condiciones del mercado, que pueden ser por los precios de valor, el tipo de interés o cambio o el cambio en los precios de las materias primas. (María Arévalo, 2020), (p. 8).

El riesgo de Mercado en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, se presentó una escasez de los productos que eran utilizados por la compañía; tales como, la mantequilla, aceite, trigo, entre otros; otro factor que incidió fue el ingreso de nuevas marcas en el mercado; tanto, vendedores formales o informales.

#### *2.1.1.1.2. Riesgo Crediticio*

La (Universidad de Alcalá, 2019) lo define como “La posibilidad de sufrir pérdidas financieras. Esto debido al incumplimiento de las obligaciones de pago mediante un contrato”. (p. 8).

El Riesgo Crediticio en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, ocurre, cuando los clientes no pueden asumir los compromisos de pago del crédito otorgado, causando problemas de liquidez para la empresa.

#### *2.1.1.1.3. Riesgo de Liquidez*

La incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la dificultad potencial en hacer líquido el activo poseído. Cuanto mayor dificultad se encuentre en vender el activo, sin tener que ofrecer una rebaja sustancial en su precio, mayor será el grado de riesgo de liquidez que conlleve. (Centro Europeo de Postgrado, 2020). (p. 8).

El riesgo de liquidez, hace referencia a la dificultad que afrontan las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo para afrontar los compromisos a corto plazo, por la incapacidad de transformar los activos en dinero.

#### *2.1.1.1.4. Riesgo Operativo*

El auditor (Iván Rodríguez, 2015) da a conocer que el riesgo operativo “Es la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, originadas por fallas o insuficiencias de procesos, personas, sistemas internos, tecnología y en la presencia de eventos externos imprevistos”. (p. 8).

El riesgo operativo en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, en su mayoría son ocasionados por falta de procesos, políticas y control en las áreas responsables, lo que genera pérdidas económicas para las empresas.

#### *2.1.1.1.5. Riesgo Legal*

La (Universidad de la Rioja, 2020) lo concreta como “Referente a la realización de cambios sensitivos en las legislaciones”. (p. 8).

En Ecuador, las leyes están en constante cambio, lo que afecta a las actualizaciones tributarias de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo



masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, al igual que otros sectores económicos.

### **2.1.2. La rentabilidad**

La remuneración que una empresa es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades. (Miguel Díaz, 2012, pág. 69).

La rentabilidad es la consecuencia de los rendimientos alcanzados por las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo y es la relación de costo beneficio por cada dólar de inversión.

#### ***2.1.2.1. Tipos de rentabilidad.***

##### ***2.1.2.1.1. Rentabilidad en renta fija.***

Los activos denominados de renta fija son aquellos valores negociables emitidos por las Administraciones Públicas (deuda pública) y empresas privadas (renta fija privada) por los que el inversor que los suscribe otorga directamente un préstamo al emisor, que adquiere el compromiso de devolver el capital en el momento del vencimiento y de pagar la rentabilidad pactada, con independencia de los resultados que éste obtenga en cada ejercicio. (Universidad de Málaga, 2019, pág. 3)

Las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, cuando necesitan de liquidez y no quieren apalancarse a través de préstamo bancario, suelen emitir títulos de valores a renta fija, con la finalidad de obtener liquidez para capital

de trabajo y cumplir los compromisos a corto plazo, teniendo conocimiento que en un periodo determinado deben reintegrar ese dinero con los intereses estipulados.

#### *2.1.2.1.2. Rentabilidad en renta variable.*

Como expresa (Andrea Broseta, 2017) renta variable: “Es un tipo de inversión contraria a la renta fija. En esta inversión no conocemos el interés o dividendo que nos van a pagar durante el período en el que compramos”

En Ecuador, la rentabilidad en renta variable, no tiene mucha aceptación porque los inversionistas deben arrojarse un alto riesgo y no está garantizada la rentabilidad ni tampoco el capital invertido.

## **2.2. Marco conceptual**

### **2.2.1. Indicadores o razones financieras**

La profesora (María Alcántara, 2013) expresa que: “Son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; y sirven para analizar su liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa de una entidad”. (p. 2).

La elaboración y análisis de los indicadores financieros, permiten evaluar el comportamiento de las diferentes cuentas que conforman los estados financieros con la finalidad de determinar la salud económica y financiera de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo.

#### *2.2.1.1. Tipos de indicadores o razones financieras.*

La (Súper Intendencia de Compañías, 2015) los clasifica:

**Tabla 2. Indicadores financieros**

Factor	Indicadores Técnicos	Fórmula
<b>I. Liquidez</b>	1. Liquidez Corriente	$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$
	2. Prueba Ácida	$\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios} / \text{Pasivo Corriente}$
<b>II. Solvencia</b>	1. Endeudamiento del Activo	$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$
	2. Endeudamiento Patrimonial	$\text{Pasivo Total} / \text{Patrimonio}$
	3. Endeudamiento del Activo fijo	$\text{Patrimonio} / \text{Activo Fijo Neto}$
	4. Apalancamiento	$\text{Activo Total} / \text{Patrimonio}$
	5. Apalancamiento Financiero	$(\text{UAI} / \text{Patrimonio}) / (\text{UAI} / \text{Activos Totales})$
<b>III. Gestión</b>	1. Rotación de Cartera	$\text{Ventas} / \text{Cuentas por Cobrar}$
	2. Rotación de Activo Fijo	$\text{Ventas} / \text{Activo Fijo}$
	3. Rotación de Ventas	$\text{Ventas} / \text{Activo Total}$
	4. Periodo Medio de Cobranza	$(\text{Cuentas por Cobrar} * 365) / \text{Ventas}$
	5. Periodo Medio de Pago	$(\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365) / \text{Compras}$
	6. Impacto Gastos Administración y Ventas	$\text{Gastos Administrativos y de Ventas} / \text{Ventas}$
	7. Impacto de la Carga Financiera	$\text{Gastos Financieros} / \text{Ventas}$
<b>IV. Rentabilidad</b>	1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})$
	2. Margen Bruto	$\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas} / \text{Ventas}$
	3. Margen Operacional	$\text{Utilidad Operacional} / \text{Ventas}$
	4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$
	5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$(\text{Utilidad Operacional} / \text{Patrimonio})$
	6. Rentabilidad Financiera	$(\text{Ventas} / \text{Activo}) * (\text{UAI} / \text{Ventas}) * (\text{Activo} / \text{Patrimonio}) * (\text{UAI} / \text{UAI}) * (\text{UN} / \text{UAI})$

UAI: Utilidad antes de Impuestos

UAI: Utilidad antes de Impuestos e Intereses

Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e impuesto a la renta

UO: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales–costo de ventas–gastos de administración y ventas)

**Fuente:** Súper Intendencia de Compañías

**Elaborado por:** Rosales (2022).

Los diferentes indicadores financieros permiten hacer un seguimiento a la distribución económica de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo para detectar de manera oportuna un posible riesgo financiero.

### ***2.2.1.2. Factores de los Indicadores o Razones Financieras.***

#### ***2.2.1.2.1. Factor de Liquidez.***

De acuerdo con la (Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 2013) afirma que: “La finalidad de este grupo es analizar la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo y los niveles del circulante”. (p. 193).

El análisis del factor de liquidez; a través, de los diferentes indicadores o razones, son utilizados para determinar si las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, tienen el efectivo para asumir los compromisos a corto plazo.

#### ***2.2.1.2.2. Factor de Solvencia.***

(Laura Décaro, 2017) lo plantea como: “Capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de largo plazo a su vencimiento como costos e intereses”. (p. 27).

El análisis del factor de Solvencia; a través, de los indicadores o razones, permiten analizar si las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, tiene la capacidad para cancelar los compromisos a largo plazo.

#### ***2.2.1.2.3. Factor de Gestión.***

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó

la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventario y ventas totales. Estas ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos. (Eliana Arcoraci, 2013, pág. 3).

El análisis del factor de Gestión; a través, de la elaboración y análisis de los indicadores o razones, permite medir la eficiencia de las empresas fabricantes y comercializadora del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo para utilizar los recursos.

#### *2.2.1.2.4. Factor de Rentabilidad.*

(Harvard Business Press, 2009) menciona que: “Estos indicadores evalúan el nivel de rentabilidad de una empresa expresando las ventas y utilidades como un porcentaje de varios otros ítems”. (p. 19).

El análisis del factor de Rentabilidad por medio de los indicadores, coadyuvan a determinar la ganancia o utilidad de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, cuando se realiza una inversión; así como, también permite comparar la utilidad bruta, operativa y neta.

### **2.2.2. Producto de consumo masivo**

Los productos de consumo masivo se definen como productos de alta demanda. Son aquellos productos requeridos por todos los estratos de la sociedad, lo que motiva a la competencia entre las empresas de este sector por la captación de clientela, intentando diferenciarse ofreciendo alternativas, precios o agregados. (Innovation & Entrepreneurship Business School, 2016).

Las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, entre los productos que elaboran, son: snacks, pastas, pan, cereales, harinas, bebidas, entre otros; los cuales presentan una demanda constante por los ecuatorianos.

### **2.2.3. Trigo**

El trigo está presente en la industria alimenticia y cosmética gracias a sus beneficios; y además es el cereal más cultivado del mundo, ya que pertenece a la familia de las gramíneas, a la cual se integran otros rubros de gran importancia como la avena, el sorgo, el arroz y el maíz.

Del trigo se usa especialmente su grano, el cual suele ser refinado para la producción de la harina blanca, lo cual elimina sus partes más importantes; como lo son el germen y el salvado. (MJ Payares, 2020).

El grano de trigo, es el principal ingrediente utilizado por las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, este cereal se lo puede conseguir todo el año y contiene varias vitaminas como la vitamina B, hierro, magnesio, fósforo y zinc, siendo saludable y parte de la dieta de consumo de manera controlada.

#### ***2.2.3.1. Procesamiento del trigo.***

El trigo generalmente se muele y se convierte en harina. Como ocurre con otros cereales molidos, el contenido de nutrientes depende del grado de molienda, es decir, la tasa de extracción. Las harinas de baja extracción han perdido gran parte de sus nutrientes. En algunos países en desarrollo, donde cada vez más se está utilizando el trigo, los panaderos han promovido la tendencia a utilizar más productos refinados, debido a que la harina de trigo blanca tiene mejores cualidades para el horneado. Los comerciantes también prefieren el producto altamente refinado debido a que se almacena mejor. Su bajo contenido de grasa reduce las posibilidades de que se vuelva rancio, y su bajo contenido vitamínico hace que sea menos atractivo para los insectos y otras plagas. (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2019).

Las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, procesan este cereal de diferentes maneras, dependiendo del producto que se requiere producir.

#### **2.2.4. Matriz de riesgo**

La (EALDE Business School, 2017) expresa que: “La matriz de riesgos es una herramienta que aporta de manera rápida y sencilla una visión de los riesgos que afectan a la empresa. En este instrumento se detallan la posibilidad de que estos eventos terminen sucediendo.”

Las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, en su gran mayoría no emplean una matriz de riesgos que les permita evaluar la posibilidad que suceda un evento que perjudique a la compañía, dando como resultado problemas en: liquidez, rentabilidad, hasta la disolución de la sociedad.

##### ***2.2.4.1. Funcionamiento de la matriz de riesgo.***

En la matriz, un riesgo se considera por dos criterios: su probabilidad de que ocurra y el impacto que traerá a la empresa. Al evaluar un riesgo que es una amenaza, determinamos el nivel de probabilidad y el impacto y, como en un juego de batalla naval, la matriz utilizará las filas y columnas para determinar la gravedad del riesgo, que puede ser bajo, medio o muy alto. (Carla Monise, 2019)

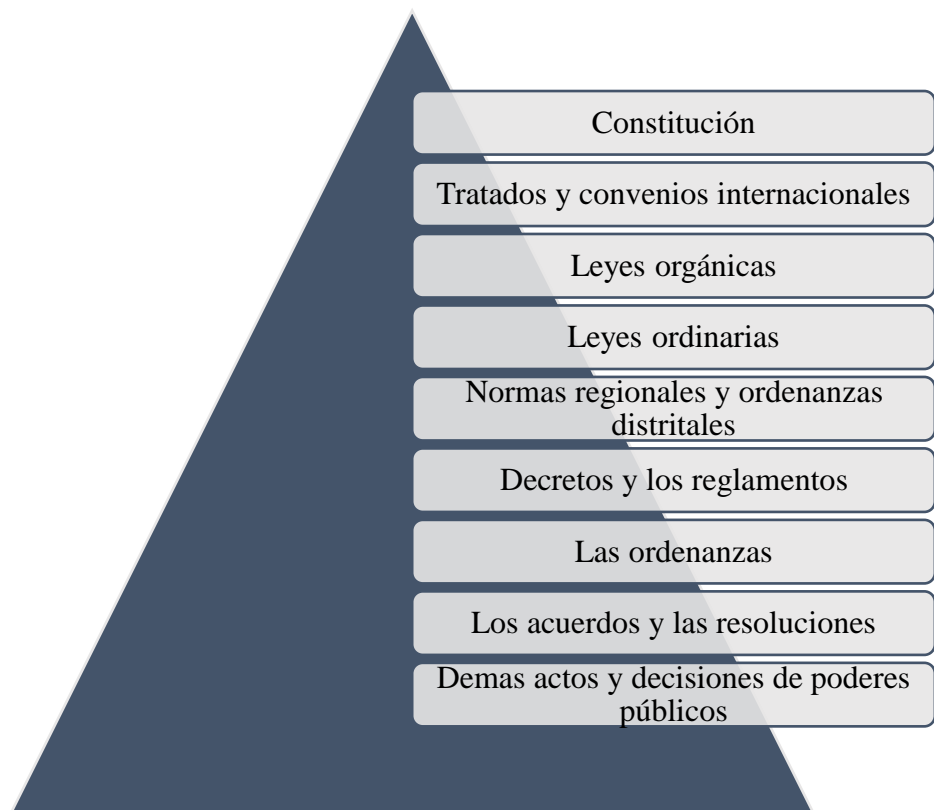
En las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, se debe realizar una calificación de los posibles riesgos que pueden presentarse, dándoles un color que represente el tipo de riesgo.

- Riesgo bajo, color verde.
- Riesgo medio, color amarillo.
- Riesgo alto, color rojo.

### 2.3. Marco Legal o Normativo

La teoría de la jerarquía normativa del conocido teórico del derecho Hans Kelsen, se expresa en una jerarquía normativa, que expresa la prelación de normas, que debe respetarse, para fines de sometimiento de normas de inferior alcance o referencia, con normas más generales o de carácter más amplio. (Mario Galindo, 2018)

El marco legal es de importancia en el desarrollo de la investigación, en la cual analiza las leyes, normas, resoluciones, entre otros, relacionadas con riesgos financieros y administración de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, ubicadas en la ciudad de Guayaquil.



**Figura 1. Pirámide de Kelsen**  
**Elaborado por:** Rosales (2022).



Las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, deben regirse bajo el marco legal ecuatoriano para su regulación, elaboración y desempeño.

### **2.3.1. Constitución**

#### ***2.3.1.1. Constitución de la República del Ecuador.***

##### *2.3.1.1.1. Artículo 13.*

La (Constitución de la República del Ecuador, 2008) señala: “Las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales.

El estado ecuatoriano promoverá la soberanía alimentaria.”

Las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, dan cumplimiento con lo que indica la Constitución de la República del Ecuador otorgando alimentación sana a los ciudadanos, porque los productos que se comercializan contienen varios nutrientes para el beneficio de la salud ciudadana.

### **2.3.2. Leyes orgánicas**

#### ***2.3.2.1. Código de Comercio.***

##### *2.3.2.1.1. Artículo 8.*

El (Código de Comercio, 2019), dispone:

Son actos de comercio para todos los efectos legales:

- e) La producción, transformación, manufactura y circulación de bienes;
- j) Las actividades mercantiles realizadas por medio de establecimientos físicos o sitios virtuales, donde se oferten productos o servicios;

- q) Las operaciones de crédito;
- r) La colaboración empresarial cuando está encaminada a realizar actos de comercio; y,
- s) Otros de los que se trata este Código.

Se tendrán así mismo como actos de comercio de los actos u operaciones a las que se refiere este Código se entiende todo bien mueble, material o inmaterial, que pueda ser objeto de actos jurídicos mercantiles. En lo que atañe a inmuebles, se estará a lo dispuesto por este Código para cada tipo de contrato.

En relación a lo que dispone el Código de Comercio las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de harina de trigo, cumplen con la transformación de materia prima, debido a que ellos mismos manufacturan el producto para su comercialización a diversos tipos de clientes; tales como: cadenas de supermercados, mercados municipales, comerciantes informales, tiendas, entre otros; de los cuales dentro de las formas de pago tienen operaciones de crédito de acuerdo al tipo de cliente que aplique a esta modalidad.

### **2.3.3. Leyes ordinarias**

#### ***2.3.3.1. Ley de Seguridad Social.***

##### *2.3.3.1.1. Artículo 2 – Sujetos de protección.*

La (Ley de Seguridad Social, 2011) presenta:

Son sujetos “obligados a solicitar la protección” del Seguro General Obligatorio, en calidad de afiliados, todas las personas que perciben ingresos por la ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual, con relación laboral o sin ella, en particular:

- a. El trabajador en relación de dependencia;
- b. El trabajador autónomo;
- c. El profesional en libre ejercicio;

- d. El administrador o patrono de un negocio;
- e. El dueño de una empresa unipersonal;
- f. El menor trabajador independiente; y,
- g. Los demás asegurados obligados al régimen del Seguro General Obligatorio en virtud de leyes y decretos especiales.

Son sujetos obligados a solicitar la protección del régimen especial del Seguro Social Campesino, los trabajadores que se dedican a la pesca artesanal y el habitante rural que labora “habitualmente” en el campo, por cuenta propia o de la comunidad a la que pertenece, que no recibe remuneraciones de un empleador público o privado y tampoco contrata a personas extrañas a la comunidad o a terceros para que realicen actividades económicas bajo su dependencia.

Las empresas fabricantes y comercializadora del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, tienen a los trabajadores de las diferentes áreas afiliados, dando cumplimiento con el Seguro General Obligatorio, generando estabilidad laboral a los trabajadores.

#### **2.3.4. Normas regionales y ordenanzas distritales**

##### ***2.3.4.1. Instituto Ecuatoriano de Normalización.***

###### ***2.3.4.1.1. NTE INEN 616: Harina de trigo. Requisitos.***

Él (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2015) nos reglamenta a:

Esta norma establece los requisitos que deben cumplir las harinas de trigo destinadas al consumo humano y al uso en la elaboración de otros alimenticios.

#### **5. Requisitos**

##### **5.1 Generalidades**

La harina de trigo debe cumplir los siguientes requisitos:

Estar exenta de cualquier peligro físico, químico o biológico que afecte la inocuidad del producto,

Tener un olor y sabor característico del grano de trigo molido.

### 5.2 Requisitos físicos y químicos

Para efectos de esta norma deben cumplirse los requisitos físicos y químicos indicados en la siguiente tabla:

REQUISITOS	Unidad	Pastificios	Panificación	Pastelería y galletería	Auto-leudantes	Para todo uso	Integral	MÉTODO DE ENSAYO
Humedad, máximo	%	14,5	14,5	14,5	14,5	14,5	15,0	NTE INEN-ISO 712
Proteína (materia seca)*, mínimo	%	10,5	10	7	7	9	11	NTE INEN-ISO 20483
Cenizas (materia seca), máximo	%	0,85	1	0,8	3,5	0,8	2,0	NTE INEN-ISO 2171
Acidez (expresado en ácido sulfúrico), máximo	%	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	NTE INEN 521

**Figura 2. Requisitos físicos y químicos 1**

**Fuente:** NTE INEN 616

**Elaborado por:** Rosales (2022).

REQUISITOS	Unidad	Pastificios	Panificación	Pastelería y galletería	Auto-leudantes	Para todo uso	Integral	MÉTODO DE ENSAYO
Gluten húmedo, mínimo	%	28	28	20	20	25	-	NTE INEN-ISO 21415-1 o NTE INEN-ISO 21415-2
Grasa (materia seca), máximo	%	2	2	2	2	2	3	NTE INEN-ISO 11085 AOAC 2003.06**
Tamaño de partícula Pasa por un tamiz de 212 $\mu\text{m}$ , mínimo	%	95					-	NTE INEN 517
* Factor de conversión de nitrógeno a proteína para trigo $w_N \times 5,7$ .								
** Los métodos AOAC pueden ser utilizados para fines de control de calidad.								

**Figura 3. Requisitos físicos y químicos 2**

**Fuente:** NTE INEN 616

**Elaborado por:** Rosales (2022).

Las empresas fabricantes y comercializadoras del sector consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de harina de trigo, deben cumplir con todos los parámetros establecidos en la NTE INEN 616, que se basa en los requisitos que deben cumplir para la elaboración de los diferentes productos que son fabricados por estas compañías para posteriormente comercializarlos, con la finalidad de estar exentos de cualquier riesgo sea físico, químico o biológico previo al consumo de los clientes.

#### ***2.3.4.2. Normativa técnica sanitaria para alimentos procesados.***

##### ***2.3.4.2.1. Artículo 1 – Objeto.***

La presente normativa técnica sanitaria establece las condiciones higiénico sanitarias y requisitos que deberán cumplir los procesos de fabricación, producción, elaboración, preparación, envasado, empaclado, transporte y comercialización de alimentos para consumo humano, al igual que los requisitos para la obtención de la notificación sanitaria de alimentos procesados nacionales y extranjeros según el perfilador de riesgos, con el objeto de proteger la salud de la población, garantizar el suministro de productos sanos e inocuos. (Normativa técnica sanitaria para alimentos procesados, 2016)

La importancia del cumplimiento de la normativa sanitaria para las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de harina de trigo, es con la finalidad de salvaguardar y garantizar que los productos que se comercializan cumplan los parámetros sanitarios necesarios para el consumidor final.

**2.3.4.3. Reglamento sanitario de etiquetado de alimentos procesados para el consumo humano.**

**2.3.4.3.1. Artículo 1.**

El (Reglamento sanitario de etiquetado de alimentos procesados para el consumo humano, 2013), en su capítulo 1 sobre objeto, alcance y definiciones, indica:

El presente Reglamento tiene como objeto regular y controlar el etiquetado de los alimentos procesados para el consumo humano, a fin de garantizar el derecho constitucional de las personas a la información oportuna, clara, precisa y no engañosa sobre el contenido y características de estos alimentos, que permita al consumidor la correcta elección para su adquisición y consumo.

Las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, realizan el etiquetado que por lo general es medio en grasa, sal y azúcar, cumpliendo con el reglamento sanitario.

**2.3.4.4. Normas regulatorias para cadenas de supermercados y sus proveedores.**

**2.3.4.4.1. Artículo 2 – Operadores económicos sujetos a la norma.**

Las (Normas regulatorias para cadenas de supermercados y sus proveedores, 2017), explica lo siguiente:

Para los fines de esta regulación los operadores económicos sujetos a la presente norma, son los siguientes:

1. Cadenas de supermercados: son todos aquellos operadores económicos que posean más de un (1) establecimiento, con tres (3) o más cajas registradoras, y que ofrezcan de manera exclusiva o significativa el servicio de venta minorista o expendio el detalle, bajo la modalidad de autoservicio de la

canasta de bienes de consumo corriente alimenticio y alguna(s) de las canastas de bienes de consumo corriente no alimenticio.

2. Proveedores: son todos los operadores económicos que suministren a las cadenas de supermercados bienes de consumo corriente alimenticio y/o no alimenticio.

No se consideran operadores económicos sujetos a la presente norma los establecimientos farmacéuticos.

La gran mayoría de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, son proveedores, porque un alto porcentaje de las ventas las realizan a cadenas de supermercados, mercados municipales, comerciantes informales, tiendas, entre otros.

#### ***2.3.4.5. Normas Internacionales de Contabilidad.***

##### *2.3.4.5.1. NIC 1 – Presentación de Estados Financieros.*

Las (Normas Internacionales de Contabilidad, 2001) en su numeral 9 enuncia:

Los estados financieros constituyen una representación gráfica estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objeto de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de una entidad:

- a) activos;
- b) pasivos;
- c) patrimonio;
- d) ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas;

- e) aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales; y
- f) flujos de efectivo.

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

Las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, aplican la NIC 1, para una presentación razonable de la información a presentar en los Estados Financieros.



## **CAPITULO 3: METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS**

### **3.1. Enfoque de la investigación**

En el presente trabajo de investigación con el tema: Riesgos financieros en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, se aplicó un enfoque mixto; es decir, el enfoque cuantitativo y cualitativo.

#### **3.1.1. Enfoque cuantitativo**

El enfoque cuantitativo, se utilizó mediante la aplicación de la técnica de observación documental, en la cual se procedió al análisis Estructural y de Tendencia de los Estados Financieros; además, se realizó la medición y análisis de los indicadores financieros en el período fiscal de los años 2019 y 2020, de la empresa IRV S.A., objeto de estudio.

#### **3.1.2. Enfoque cualitativo**

El enfoque cualitativo, se efectuó con el levantamiento de información mediante las técnicas de observación directa y la entrevista dirigida a los ejecutivos responsables del control del riesgo financiero, de la empresa IRV S.A., objeto de estudio.

### **3.2. Tipo de investigación**

Para el análisis del Riesgo Financiero en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, se empleó la investigación descriptiva y documental.

### **3.2.1. Investigación descriptiva**

La investigación descriptiva, se utilizó para identificar y referir las situaciones que incidieron como riesgos financieros en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, ubicadas en la ciudad de Guayaquil.

### **3.2.2. Investigación documental**

La investigación documental, se empleó para analizar los Estados Financieros en el periodo fiscal de los años 2019 y 2020 de la compañía IRV S.A.; además, mediante el cálculo y análisis de los indicadores financieros, se avalúo la salud económica y financiera de la empresa.

## **3.3. Métodos de investigación**

### **3.3.1. Métodos de investigación Teóricos**

#### ***3.3.1.1. Método inductivo.***

Se aplicó el método inductivo en el análisis de los procesos que incurrieron en el control de riesgo financiero, utilizados por el personal de la empresa IRV S.A., se identificó los componentes a mejorar en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, ubicadas en la ciudad de Guayaquil.

#### ***3.3.1.2. Método analítico.***

El método analítico, se empleó en la evaluación, diagnóstico y comprensión de los procesos que presentó la empresa fabricante y comercializadora del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, que permitió identificar las falencias, de las cuales sugerirá una propuesta que coadyuve la disminución de los diferentes riesgos encontrados.

### **3.3.2. Método de investigación Empírico**

#### **3.3.2.1. Método de Observación.**

Se utilizó la técnica de observación directa, mediante el uso de un check-list para tener conocimiento sobre el comportamiento de los diferentes procesos que emplea la empresa IRV S.A.

### **3.4. Técnicas utilizadas**

#### **3.4.1. Técnica de observación directa**

La técnica de observación directa, fue aplicada en el turno diurno de la empresa IRV S.A., mediante el manejo de un check list, con el propósito de obtener información de manera presencial sobre los procesos empleados; tales como: procesos del área de cuentas por cobrar y coordinación entre el área comercial y financiera.

#### **3.4.2. Técnica de Entrevista**

La presente investigación, sobre el Riesgo financiero en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, ubicadas en la ciudad de Guayaquil, se procedió a entrevistar al personal de las empresas IRV S.A., aplicando un cuestionario de preguntas abiertas a los siguientes funcionarios:

- Gerente Financiero.
- Contador General.
- Jefe de Cuentas por cobrar.
- Gerente de Ventas.

### 3.4.3. Técnica de observación documental

Se utilizó la técnica de observación documental, en el análisis de los Estados Financieros y la medición y análisis de los indicadores financieros, en el periodo fiscal de los años 2019 y 2020, de la empresa IRV S.A.

### 3.5. Población total

A nivel nacional existen más de 70 mil industrias manufactureras, de las cuales se encuentran las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, la participación nacional, fue la siguiente:

**Tabla 3. Empresas del sector económico, según participación nacional**

Sector Económico	Nro. Empresas	% Total
Servicio	375.907	44,42%
Comercio	290.635	33,34%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	80.784	9,55%
Industrias manufactureras	70.449	8,32%
Construcción	26.775	3,16%
Explotación de minas y canteras	1.735	0,21%
<b>Total</b>	<b>846.265</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Servicios de Rentas Internas (2019)

**Elaborado por:** Rosales (2022).

Se presentan el Total de las industrias manufactureras, con las siguientes características:

**Actividad económica:** C10710104 – Elaboración de otros productos de panadería.

**Región:** Costa

**Provincia:** Guayas

**Ciudad:** Guayaquil

**Parroquia:** Tarqui

**Tipo de contribuyente:** Sociedades

**Tabla 4. Población total industrias manufactureras**

<b>Actividad económica</b>	<b>Total de empresas</b>
Elaboración de otros productos de panadería	27

**Fuente:** Servicios de Rentas Internas (2020)

**Elaborado por:** Rosales (2022).

### 3.6. Muestra

En la ciudad de Guayaquil, parroquia Tarqui, existen 27 empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de harina de trigo, se detalló la participación de tres empresas que lideran este mercado, que para precautelar la confidencialidad de la información, se las denominó con las siguientes siglas:

**Tabla 5. Empresas comercializadoras derivados de harina de trigo que lideran el mercado**

<b>Empresas</b>	<b>Participación</b>
<b>IRV S.A.</b>	65%
<b>JAR S.A.</b>	17%
<b>IAR S.A.</b>	6%
<b>Otros</b>	12%
<b>Total</b>	100%

**Fuente:** Servicios de Rentas Internas (2020).

**Elaborado por:** Rosales (2022).

En la presente investigación, se aplicó el muestreo no probabilístico a conveniencia, se consideró 1 compañía como objeto de estudio que se la denominó IRV S.A. por ser la de mayor participación en el mercado de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo.

**Tabla 6. Muestreo no probabilístico a conveniencia para la investigación**

<b>Empresa objeto de estudio</b>	<b>Participación</b>
Empresa IRV S.A.	65%

**Fuente:** Servicios de Rentas Internas (2020).

**Elaborado por:** Rosales (2022).

Para la Técnica de Entrevista, se consideró el personal de los cargos jerárquicos que tienen influencia de manera directa en los riesgos financieros de la empresa objeto de estudio IRV S.A.

**Tabla 7. Personal responsable del riesgo financiero de la empresa IRV S.A.**

<b>Cargo</b>	<b>Años Experiencia</b>	<b>Cantidad</b>
Gerente Financiero	8 años	1
Gerente de Ventas	8 años	1
Contador General	10 años	1
Jefe de Cuentas por cobrar	3 años	1
<b>Total</b>		<b>4</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

### **3.7. Análisis e interpretación de resultados**

#### **3.7.1. Técnicas de observación directa**

La técnica de observación directa, fue realizada en la jornada diurna de la empresa IRV S.A., con el propósito de comprobar de forma presencial los procesos y métodos aplicados por el personal de la Gerencia Financiera con relación a los riesgos financieros.

**Tabla 8. Ficha de observación directa**

<b>Ficha de Observación</b>				
<b>Situación:</b> Procedimiento y Sistemas de trabajo				
<b>Fecha:</b> 08-06-2022		<b>Empresa:</b> IRV S.A.		
<b>Lugar:</b> Guayaquil		<b>Departamento:</b> Áreas Financiera y Ventas		
<b>Observador:</b> Ingrid Rosales veliz				
<b>Hora inicio:</b> 10:00		<b>Hora final:</b> 17:00		
No.	Aspectos	Respuesta		Comentarios
		Si	No	
<b>Análisis de documentos</b>				
1	La Gerencia Financiera cuenta con diagrama de flujos de procesos para la gestión de cobranzas	x		La empresa IRV S.A., cuenta con diagramas de flujos de procesos, pero no abarca todas las necesidades de la empresa.
2	La Gerencia Financiera cuenta con todas las herramientas y medios necesarios para la gestión de cobranzas.	x		La Gerencia Financiera a implementado herramientas que les permiten realizar un monitoreo constante de la cartera.
3	Tienen establecido una segmentación o categorización de los clientes a fin de definir rangos de crédito.	x		Si cuenta con una segmentación para cada cliente.
4	Se verifica cada cierto tiempo el status de cuentas por cobrar en la Gerencia Financiera.	x		Hacen revisión del status de la cartera.

5	La información registrada en el sistema guarda consistencia con lo real de cuentas por cobrar por tipo de clientes.	x		Efectúan conciliación para validar la información.
<b>Análisis de proceso del área de Cuentas por cobrar</b>				
6	Cuentan con todas las herramientas de recaudación para evitar vencimiento de las cuentas por cobrar.	x		Aplican diferentes procesos que sirven de control de las cuentas por cobrar para evitar vencimientos.
7	Se otorga asignación de funciones al personal del área a fin de definir sus responsabilidades.	x		Cada colaborador cuenta con las funciones de las actividades a realizar.
8	Cuentan con políticas definidas para las diferentes formas de pago.			Se observó que siguen políticas y procedimientos para monitorear cada forma de pago existente.
9	Realizan seguimiento a los clientes previo al vencimiento de 30 días.	x		Monitoreaban continuamente la cartera de clientes de acuerdo al vencimiento de la misma.
10	Realizan actualización de información de los clientes.	X		Se observó que actualizan la cartera en línea.
<b>Análisis de coordinación entre Comercial y Financiero</b>				
11	El área Financiera coordina con el área Comercial para el otorgamiento de crédito según la categorización por tipo de cliente.	x		Se observó que el personal del área Comercial acudió al área Financiera para coordinar el otorgamiento de crédito a los clientes de las ventas efectuadas en el día.



12	Realiza seguimiento al cliente fin de conocer si se consumió el producto considerando que el producto es de primera necesidad, no debería estar más de 21 días para su consumo.	x		Presentaron reportes de visita a los clientes para evaluar la rotación o consumo del producto a fin de evitar la caducidad y devoluciones.
13	Cuentan con indicadores constantes de rotación de cartera por vendedor, por cliente, por zonas o por ciudades, lo realizan de manera manual o mediante un sistema.	x		Receptan de manera permanente el reporte por cada vendedor, los mismos que son controlados y monitoreados por el departamento de Cuentas por cobrar.
14	Si se detecta una cartera en riesgo de vencimiento se comunican con el Supervisor, vendedor o al Gerente de ventas o directamente con el cliente y cuales con las medidas que se realiza para la gestión de cobranzas.	x		Existe una constante comunicación entre los supervisores, vendedores y Gerente de ventas y analizan continuamente la situación de la cartera.

<b>15</b>	<b>Cuentan con indicadores de las cuentas por cobrar en relación a las ventas; es decir, del total de la cartera la segregación por vendedor que mayor incidencia en cuentas por cobrar para determinar previamente el riesgo de cartera vencida de acuerdo a los días que debió efectuar la recaudación.</b>	x		<p>Los vendedores llevan el control y presentan reportes donde revisan la cartera de forma individual y por segmento de acuerdo a la fecha de recaudación de la cartera.</p>
-----------	---	---	--	--

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

### 3.7.2. Técnica de entrevista

**Tabla 9. Entrevista realizada al Gerente Financiero empresa IRV S.A.**

**Tema:** Riesgos financieros en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo.

**Objetivo:** Analizar el nivel de control en los riesgos financieros a cargo de su departamento.

Entrevistado	Preguntas	Respuestas
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);"><b>Entrevista al Gerente Financiero - Empresa IRV S.A.</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>1</b></p> <p><b>¿Qué clase de riesgos financieros, son inherentes a la actividad que se realiza en la empresa que está bajo su dirección, cuál ha sido el impacto en el área?</b></p>	<p>Si se han identificado riesgos inherentes; tales como: plazos, precios, niveles de ventas y formas de pago, de los cuales se analizó y se tomaron medidas en el menor tiempo posible para minimizar su impacto, de esta forma se estructuró el departamento de cuentas por cobrar.</p>

- 
- |   |  |  |
|---|--|--|
| 2 | <b>Con relación al riesgo financiero ¿Cuáles son los factores internos y externos que originan los mismos?</b> | Como factores internos tenemos el descontrol en las ventas y la falta de gestión de cobranza y como factores externos en el mercado existe la competencia en el cual cada empresa realiza su estrategia de como desea acaparar el mercado. |
| 3 | <b>¿Con que sistema cuentan para medir el riesgo y la posible mitigación?</b>                                  | Se cuenta con un sistema que se está fortaleciendo y establece indicadores cuando un cliente esté en peligro, el cual se basa en el análisis histórico de la tendencia de cobranza y se establece para poder determinar los indicadores.   |
| 4 | <b>¿Con que sistema de medición cuentan para evaluar el riesgo identificado?</b>                               | Contamos con procesos y políticas establecidos para poder evaluar y/o medir periódicamente la cartera.<br><br>Los procesos y políticas están aprobado por la Gerencia Financiera y difundido con la Gerencia de Ventas.                    |
| 5 | <b>¿Cuáles son los pasos a seguir para identificar un riesgo relativo a la cartera?</b>                        | Los pasos a seguir son: establecer la categorización de clientes; definir el crédito de persona natural; establecer rangos de crédito; realizar análisis de los clientes en el sistema financiero el general de la Súper de Bancos.        |
| 6 | <b>¿Cómo impacta la gestión de cobranzas en la</b>   | Quando existe una gestión de cobranzas adecuada el impacto es bajo.  |
-

---

	<b>rentabilidad de la empresa?</b>	
<b>7</b>	<b>¿Qué métricas utilizan para medir el riesgo existente?</b>	Se cuenta con indicadores en base a ello existe contingencia con la cartera, son matrices que se arman y se monitorea de manera periódica.
<b>8</b>	<b>¿Cómo influye la antigüedad de la cartera y las políticas existentes en la rentabilidad?</b>	La antigüedad es baja, no se viene arrastrando saldo de años anteriores no hay impacto.
<b>9</b>	<b>¿Qué condiciones del mercado influyen en la rentabilidad de la organización?</b>	Influyen la competencia, pero no pueden competir con IRV S.A., por calidad lo hacen por precios.
<b>10</b>	<b>¿Qué tan fuerte es la relación riesgo rentabilidad en la empresa?</b>	Bastante baja debido a que se gana por volumen bajo riesgo.
<b>11</b>	<b>¿Cómo cataloga la relación riesgo rentabilidad en el mercado?</b>	Bastante alta puesto que por ser competidores y las ventas se opta por volumen de precio.

---

**Fuente:** Empresa IRV S.A.  
**Elaborado por:** Rosales (2022).

**Tabla 10. Entrevista realizada al Gerente de Ventas empresa IRV S.A.**

**Tema:** Riegos financieros en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo.

**Objetivo:** Analizar el nivel de control en los riesgos financieros a cargo de su departamento.

<b>Entrevistado</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
<b>Entrevista al Gerente de Ventas - Empresa IRV S.A.</b>	<b>1 ¿Qué clase de riesgos financieros son inherentes a la actividad que se realiza, como los han enfrentado y cuál ha sido su impacto en el área?</b>	Por el alto porcentaje de participación en el mercado que tiene IRV S.A., su riesgo es bajo porque la mayor parte de clientes cancela de contado sus facturas.
	<b>2 Con relación al riesgo financiero ¿Cuáles son los factores internos y externos que originan los mismos?</b>	Básicamente a la informalidad del mercado, a los clientes solo se les vende de contado y en algunos casos se les otorga 8 días de crédito como plazo máximo, por lo que en este tiempo existe el riesgo que el cliente cambie de zona o sector, convirtiéndose en un riesgo al no poder cobrar esa factura.
	<b>3 ¿Con qué sistema cuentan para que les permita medir el riesgo y la posible mitigación?</b>	El departamento de cartera maneja sus indicadores, los cuales son controlados y monitoreados de manera permanente.
	<b>4 ¿Qué tipo de sistema de medición continua aplican para identificar el riesgo en la recaudación de cartera?</b>	La empresa IRV S.A., cuenta con un sistema de medición continua del riesgo identificado.

- 
- 5 **¿Cuáles son los pasos a seguir para identificar un riesgo relativo a la cartera?** Esto depende a la edad de la cartera, si vemos que una cartera tiene mayor de 30 días y no obtenemos respuesta por parte del cliente, se toman medidas correctivas de manera inmediata.
- 6 **¿Cómo impacta la gestión de cobranzas en la rentabilidad de la empresa?** El margen de ventas al contado de la empresa IRV S.A., es alto que no tenemos problemas.
- 7 **¿Qué métricas utilizan para medir el riesgo de la cartera?** Se mide el riesgo en base a la edad de la cartera, dependiendo el tiempo que la cartera en mora o con problemas, se toma las medidas correctivas necesarias.
- 8 **¿Cómo influye la antigüedad de la cartera y las políticas existentes en la rentabilidad?** Cualquier valor que no sea cancelado perjudica de cierta manera a la empresa, en nuestro caso, el porcentaje de cartera por cobrar es bajo, porque lo que su impacto es mínimo.
- 9 **¿Las condiciones del mercado influyen en la rentabilidad de la organización?** No influyen, nosotros como IRV S.A., hemos pasado por varias etapas hasta lograr ser la empresa líder en el mercado, gracias a que nuestro producto tiene una buena calidad y precio.
-

10	<b>¿Qué impacto tiene la relación riesgo rentabilidad en la empresa?</b>	Es mínima, debido a que todas las ventas se realizan de contado y en el caso de otorgar un crédito a clientes es de 8 días, teniendo una rotación de cartera rápida y eficiente.
11	<b>¿Cómo cataloga la relación riesgo rentabilidad en el mercado?</b>	Nuestro producto no tiene problemas, podría decirse que nuestro problema es que no otorgamos créditos a todos los clientes.

**Fuente:** Empresa IRV S.A.  
**Elaborado por:** Rosales (2022).

**Tabla 11. Entrevista realizada al Contador General empresa IRV S.A.**

**Tema:** Riegos financieros en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo.

**Objetivo:** Analizar el nivel de control en los riegos financieros a cargo de su departamento.

<b>Entrevistado</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
<b>Entrevista al Contador General - Empresa IRV S.A.</b>	1 <b>¿Qué clase riesgos financieros ha identificado que son inherentes a la actividad que se realiza, como los han enfrentado y cuál ha sido el impacto en el área?</b>	El exceso de confianza otorgado a ciertos clientes y vendedores, ocasionó que la empresa sufra pérdidas financieras para cual se tomaron las medidas respectivas, mitigando este riesgo que era muy común hace unos 5 años en la compañía.
	2 <b>Con relación al riesgo financiero ¿Cuáles son los factores internos y externos que originan los mismos?</b>	Los recaudadores tienen la instrucción que cuando tiene un valor determinado de efectivo, automáticamente deben realizar un depósito a cualquiera de las cuentas de la empresa, para salvaguardar su

- 
- seguridad y no causar pérdidas económicas a la compañía en el caso que se presente algún tipo de incidente, también se da la opción que el cliente nos realice una transferencia.
- 3 ¿Con qué sistema cuentan que les permita medir el riesgo y la posible mitigación?** El departamento de Contabilidad no es muy dinámico con el tema de riesgos y no cuentan con un sistema que permite medirlo, el departamento que se encarga de esto, es el área de Cuentas por cobrar.
- 4 ¿Con qué sistema cuentan para la medición continua del riesgo identificado?** Todas las semanas el área de Cuentas por cobrar entrega a sus vendedores el status de pago de sus clientes, con el objetivo de que no se pase por alto el cobro o atraso de ellos.
- 5 ¿Cuáles son los pasos a seguir para identificar un riesgo relativo a la cartera?** Se realiza el monitoreo del vendedor para dinamizar el cobro a clientes, cuando se trata de los grandes clientes, ellos realizan sus pagos en las fechas acordadas.
- 6 ¿Cómo impacta la gestión de cobranzas a la rentabilidad de la empresa?** Es un impacto alto, porque si no se realizan cobranzas, no tenemos liquidez para la empresa opere con normalidad; es decir, no se puede realizar pagos a proveedores, personal, etc..
-



- 
- |           |   |  |
|-----------|---|--|
| <b>7</b>  | <b>¿Qué métricas aplican para puedan medir el riesgo existente?</b>                             | El área de Cuentas por cobrar tiene un software y herramientas necesarias utilizadas como métricas que se puedan utilizar para medir el riesgo.  |
| <b>8</b>  | <b>¿Cómo influye la antigüedad de la cartera y las políticas existentes en la rentabilidad?</b> | No tenemos un alto valor como cartera antigua, por lo tanto, su impacto será mínimo.   |
| <b>9</b>  | <b>¿Las condiciones del mercado influyen en la rentabilidad de la organización?</b>             | Nuestra empresa no es un negocio cíclico, pero en ciertas temporadas del año aumentan las ventas de manera considerables, como lo son los periodos de clases.                                |
| <b>10</b> | <b>¿Qué tan fuerte es la relación riesgo rentabilidad en la empresa?</b>                        | La relación sería baja porque la empresa realiza sus ventas de contado y solo un porcentaje son realizadas a crédito, el cual para que este sea aprobado se realiza un análisis del cliente. |
| <b>11</b> | <b>¿Cómo cataloga la relación riesgo rentabilidad en el mercado?</b>                            | El riesgo es alto, porque no podemos controlar a la competencia, el aumento de precio en los insumos para elaborar nuestro producto.   |

---

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

**Tabla 12. Entrevista realizada al Jefe de Cuentas por cobrar empresa IRV S.A.**

**Tema:** Riegos financieros en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo.

**Objetivo:** Analizar el nivel de control en los riesgos financieros a cargo de su departamento.

<b>Entrevistado</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
<b>Entrevista al Jefe de Cuentas por cobrar - Empresa IRV S.A.</b>	<b>1</b> ¿Qué clase de riesgos financieros ha identificado que son inherentes a la actividad que realizan, como los han enfrentado y cuál ha sido su impacto en el área?	No se da seguimiento a los clientes, no hay una base de datos actualizada que permita confirmar los saldos en las cuentas por cobrar.
	<b>2</b> Con relación al riesgo financiero ¿Cuáles son los factores internos y externos que originan los mismos?	El riesgo puede ser que el Departamento de Ventas extienda hasta 30 días de créditos, donde puede aumentar el volumen de ventas, pero la cartera tendrá un riesgo de cobro mayor
	<b>3</b> ¿Con qué sistema cuentan, que les permita medir el riesgo y la posible mitigación?	Se monitorea constantemente en un archivo de Excel.
	<b>4</b> ¿Con qué sistema cuentan para la medición continua del riesgo identificado?	Existen indicadores que permiten conocer algún retraso de clientes.
	<b>5</b> ¿Cuáles son los pasos a seguir para identificar un riesgo relativo a la cartera?	Se comunica al Gerente de Ventas, se realiza el bloqueo del cliente y ruta del vendedor hasta tener como respuesta compromiso de pago o abono de la cuenta vencida.
	<b>6</b> ¿Cómo se impacta la gestión de cobranzas en la rentabilidad de la empresa?	Tiene un alto impacto en el flujo de efectivo de la empresa, las cobranzas tienen una relación alta y directa con la rentabilidad de la empresa.

- 
- 7 **¿Qué métricas utilizan que puedan medir el riesgo existente?** IRV S.A., tiene la segregación por tipo de clientes de mayor valor de cuentas por cobrar, mayor incidencia en la cartera, el promedio de días, con estos parámetros se va analizando el riesgo.
- 8 **¿Cómo influye la antigüedad de la cartera y las políticas existentes en la rentabilidad?** Influye de manera directa con la liquidez de la empresa, cuando se presenta un caso de cartera vencida, se realiza una estrategia de cobranzas que permita recuperar la cartera vencida y lo que permite cumplir con el presupuesto mensual o anual.
- 9 **¿Qué condiciones del mercado influyen en la rentabilidad de la organización?** Influye la competencia, por lo que se modifica las políticas y estrategias de marketing por calidad para evitar no dar paso para bajar precio y comunicación constante para que no influya en la parte financiera.
- 10 **¿Qué tan fuerte es la relación riesgo rentabilidad en la empresa?** La relación es directa, debido a que si no tenemos rentabilidad
- 11 **¿Cómo cataloga la relación riesgo rentabilidad en el mercado?** Sumamente importante debido a que la empresa tiene que utilizar y aprovechar todos sus recursos para generar ganancias y si por algún factor no se opera en su totalidad las ganancias se verán afectadas.

---

**Elaborado por:** Rosales (2022).

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

### 3.7.3. Técnica de observación documental

En la presente investigación, se revisó los Estados Financieros al cierre fiscal de los años 2019 y 2020, se procedió efectuar el análisis de Estructura y Tendencia para determinar la salud económica-financiera de la empresa fabricante y comercializadora denominada IRV S.A.

#### 3.7.3.1. Análisis de la empresa IRV S.A.

##### 3.7.3.1.1. Análisis de Estructura del Estado de Situación Financiera.

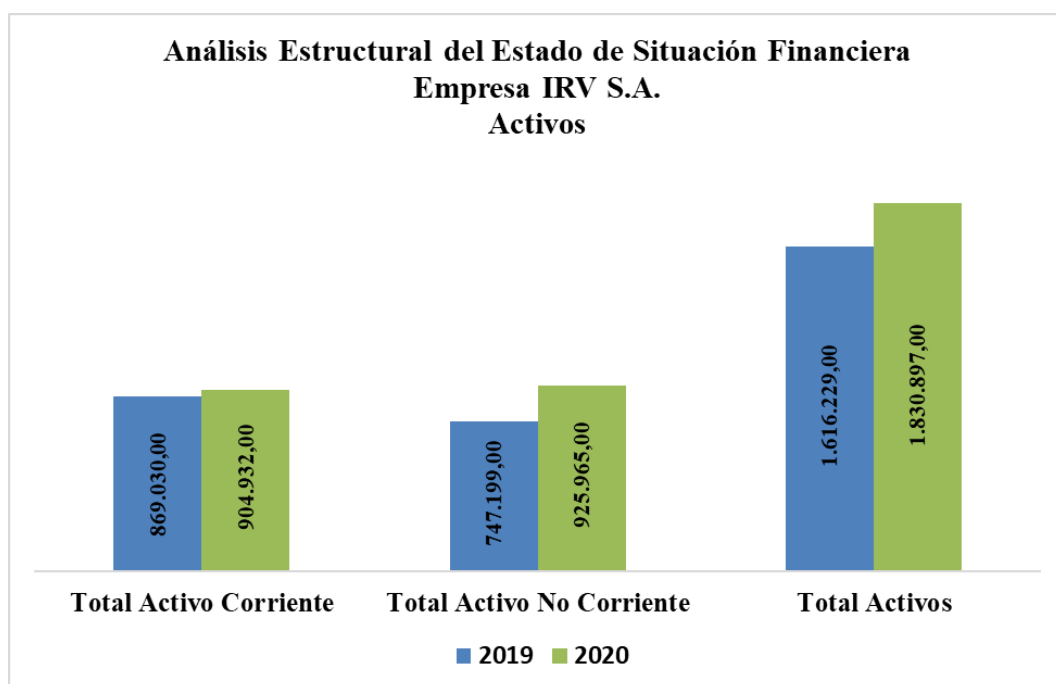
**Tabla 13. Análisis de Estructura del Estado de Situación Financiera periodos 2019 y 2020**

<b>Estado de Situación Financiera</b>				
<b>Empresa IRV S.A.</b>				
<b>Al 31 de diciembre del periodo contable: 2019 y 2020</b>				
Cuenta	Análisis de estructura			
	Periodo			
	2019		2020	
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	329.627,00	20,39%	485.251,00	26,50%
Cuentas por cobrar	434.524,00	26,89%	300.431,00	16,41%
Gastos anticipados	4.083,00	0,25%	12.937,00	0,71%
Otros activos corrientes	100.796,00	6,24%	106.313,00	5,81%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>869.030,00</b>	<b>53,77%</b>	<b>904.932,00</b>	<b>49,43%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
Propiedad, Planta y Equipos, neto	747.199,00	46,23%	925.965,00	50,57%
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>747.199,00</b>	<b>46,23%</b>	<b>925.965,00</b>	<b>50,57%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>1.616.229,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.830.897,00</b>	<b>100,00%</b>
<b>PASIVOS</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Cuentas por pagar comerciales y otras	75.516,00	4,67%	93.305,00	5,10%
Obligaciones financieras a corto plazo	117.824,00	7,29%	165.255,00	9,03%
Impuestos por pagar	68.039,00	4,21%	4.568,00	0,25%
Beneficios a empleados	183.033,00	11,32%	302.590,00	16,53%
Otros pasivos corrientes	21.715,00	1,34%	46.667,00	2,55%
<b>Total del Pasivo Corriente</b>	<b>466.127,00</b>	<b>28,84%</b>	<b>612.385,00</b>	<b>33,45%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Obligaciones financieras largo plazo	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Beneficios a empleados	101.110,00	6,26%	98.082,00	5,36%
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>101.110,00</b>	<b>6,26%</b>	<b>98.082,00</b>	<b>5,36%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>567.237,00</b>	<b>35,10%</b>	<b>710.467,00</b>	<b>38,80%</b>

<b>PATRIMONIO</b>				
Capital	800,00	0,05%	800,00	0,04%
Reservas	400,00	0,02%	400,00	0,02%
Otros resultados integrales	19.584,00	1,21%	54.188,00	2,96%
Resultados acumulados	868.263,00	53,72%	939.207,00	51,30%
Utilidad del ejercicio	159.945,00	9,90%	125.835,00	6,87%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>1.048.992,00</b>	<b>64,90%</b>	<b>1.120.430,00</b>	<b>61,20%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1.616.229,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.830.897,00</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).



**Figura 4. Análisis Estructural del Estado de Situación Financiera - Activos**

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

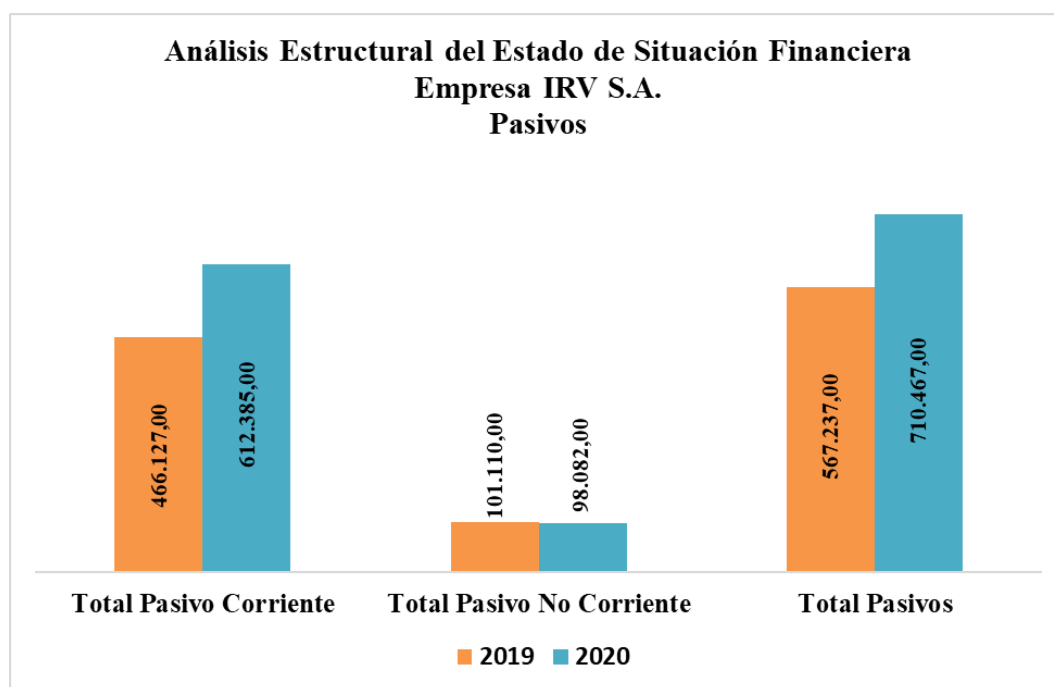
La empresa IRV S.A., al cierre fiscal del año 2020, en el Total Activos fue un valor de \$ 1.830.897,00 y al cierre del año fiscal del año 2019 fue de \$ 1.616.229,00, presentando un incremento a consecuencia del aumento de determinadas cuentas en los Activos Corrientes y No Corrientes.

El Total Activo Corriente, al cierre fiscal del año 2020 fue de \$ 904.932,00 con una representación del 49,43% y en el año 2019 fue de \$ 869.030,00 con una representación del 53,77%.

Las cuentas que tuvieron mayor repercusión en el Total Activo Corriente, fueron: Efectivo y Equivalente de Efectivo en el año fiscal 2020 cerró con \$ 485.251,00 con una representación del 26,50% y en el año 2019 fue \$ 329.627,00 con una representación del 20,39%, presentando un incremento causado por una mejora en la gestión de cobranzas de la empresa IRV S.A.

Cuentas por cobrar en el año 2020 cerró con \$ 300.431,00 con una representación del 16,41% y en el año 2019 fue \$ 434.524,00 con una representación del 26,89%, presentando una disminución a razón de la mejora en la gestión de cobranzas.

En el Activo No Corriente, la cuenta Propiedad, Planta y Equipo, neto, al cierre fiscal del año 2020, presentó el saldo de \$ 925.965,00 con una representación del 50,57% y en el año 2019 cerró con \$ 747.199,00 con una representación del 46,23%, mostrando un incremento por la adquisición de un edificio donde funcionó las oficinas administrativas; al ser la única cuenta que conformó el Activo No Corriente, el resultado en valores y participación fue el mismo.



**Figura 5. Análisis Estructural del Estado de Situación Financiera – Pasivos**  
Fuente: Empresa IRV S.A.  
Elaborado por: Rosales (2022).

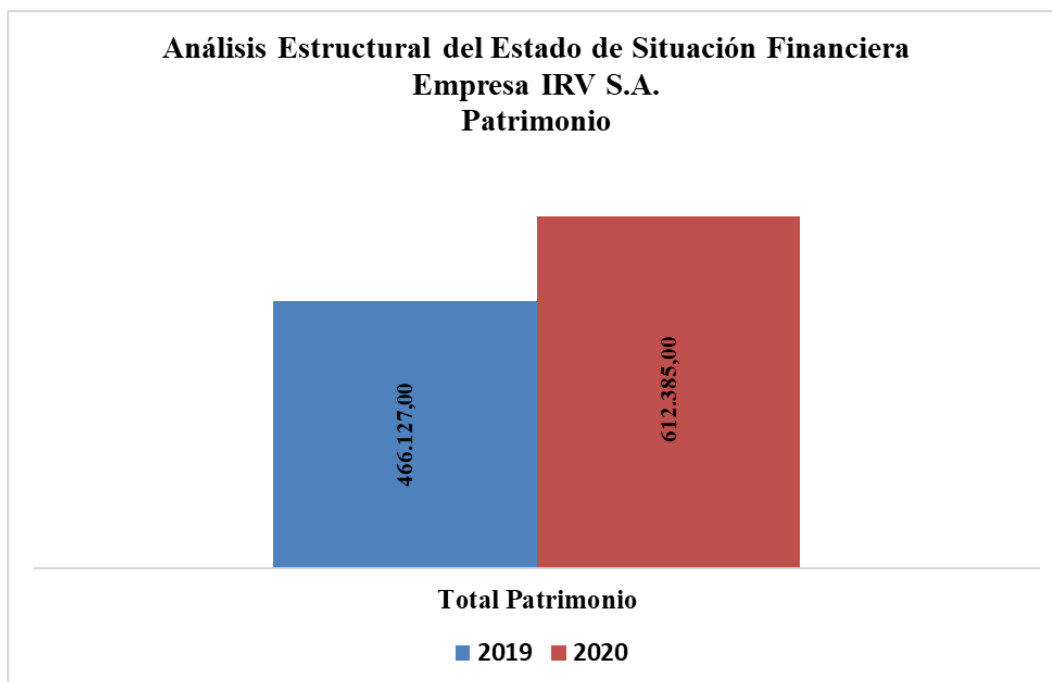
La empresa IRV S.A., presentó al cierre fiscal del año 2020 en el Total Pasivos un valor de \$ 710.467,00 y al cierre del año 2019 fue \$ 567.237,00, presentando un incremento a consecuencia del aumento de determinadas cuentas de los Pasivos Corrientes y No Corrientes.

El Total Pasivo Corriente, al cierre fiscal del año 2020 fue de \$ 612.385,00 con una representación del 33,45% y en el año 2019 fue de \$ 466.127,00 con una representación del 28,84%.

Las cuentas que tuvieron mayor repercusión en el Total Pasivo Corriente, fueron: Obligaciones financieras a Corto Plazo en el año fiscal 2020 cerró con \$ 165.255,00 con una representación del 9,03% y en el año 2019 fue \$ 117.824,00 con una representación del 7,29%, presentando un incremento causado por la adquisición de capital mediante préstamo bancario.

Beneficios a empleados en el año 2020 cerró con \$ 302.590,00 con una representación del 16,53% y en el año 2019 fue \$ 183.033,00 con una representación del 11,32%, presentando un incremento producido por pagos pendientes a corto plazo de utilidades y comisiones a empleados.

En el Pasivo No Corriente, la cuenta Beneficios a empleados al cierre fiscal del año 2020, el saldo fue \$ 98.082,00 con una representación del 5,36% y en el año 2019 fue \$ 101.110,00 con un porcentaje del 28,84%, mostrando una disminución producida por pagos pendientes a largo plazo de utilidades y comisiones a empleados, por ser la única cuenta que conformó el Pasivo No Corriente, el resultado en valores y participación fue el mismo.



**Figura 6. Análisis Estructural del Estado de Situación Financiera – Patrimonio**  
**Fuente:** Empresa IRV S.A.  
**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., al cierre fiscal del año 2020 presentó en el Total Patrimonio un valor de \$ 1.120.430,00 y al cierre del año 2019 fue \$ 1.048.992,00 presentando un incremento a consecuencia del aumento de determinadas cuentas del Patrimonio.

Las cuentas que tuvieron mayor repercusión en el Total Patrimonio; fueron: Resultados acumulados que en el año 2020 cerró con \$ 939.207,00 con una representación del 51,30% y en el año 2019 fue \$ 868.263,00 con una representación del 53,72%, mostrando un incremento causado por ganancias acumuladas del año fiscal 2019.

Utilidad del ejercicio fiscal en el año 2020 cerró con \$ 125.835,00 con una representación del 6,87% y en el año fiscal 2019 fue \$ 159.945,00 con una representación del 9,90%, presentó una disminución en el resultado en el año 2019.



3.7.3.1.2. Análisis de Tendencia del Estado de Situación Financiera

**Tabla 14. Análisis de Tendencia del Estado de Situación Financiera periodos 2019 y 2020**

Cuenta	Periodos		Análisis de Tendencia	
	2019	2020	Absoluto	Relativo
			2020	
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	329.627,00	485.251,00	155.624,00	47,21%
Cuentas por cobrar	434.524,00	300.431,00	-134.093,00	-30,86%
Gastos anticipados	4.083,00	12.937,00	8.854,00	216,85%
Otros activos corrientes	100.796,00	106.313,00	5.517,00	5,47%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>869.030,00</b>	<b>904.932,00</b>	<b>35.902,00</b>	<b>4,13%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
Propiedad, Planta y Equipos, neto	747.199,00	925.965,00	178.766,00	23,92%
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>747.199,00</b>	<b>925.965,00</b>	<b>178.766,00</b>	<b>23,92%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>1.616.229,00</b>	<b>1.830.897,00</b>	<b>214.668,00</b>	<b>13,28%</b>
<b>PASIVOS</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Cuentas por pagar comerciales y otras	75.516,00	93.305,00	17.789,00	23,56%
Obligaciones financieras a corto plazo	117.824,00	165.255,00	47.431,00	40,26%
Impuestos por pagar	68.039,00	4.568,00	-63.471,00	-93,29%
Beneficios a empleados	183.033,00	302.590,00	119.557,00	65,32%
Otros pasivos corrientes	21.715,00	46.667,00	24.952,00	114,91%
<b>Total del Pasivo Corriente</b>	<b>466.127,00</b>	<b>612.385,00</b>	<b>146.258,00</b>	<b>31,38%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Obligaciones financieras largo plazo	0,00	0,00	0,00	0,00%
Beneficios a empleados	101.110,00	98.082,00	-3.028,00	-2,99%
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>101.110,00</b>	<b>98.082,00</b>	<b>-3.028,00</b>	<b>-2,99%</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>567.237,00</b>	<b>710.467,00</b>	<b>143.230,00</b>	<b>25,25%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital	800,00	800,00	0,00	0,00%
Reservas	400,00	400,00	0,00	0,00%
Otros resultados integrales	19.584,00	54.188,00	34.604,00	176,70%
Resultados acumulados	868.263,00	939.207,00	70.944,00	8,17%
Utilidad del ejercicio	159.945,00	125.835,00	-34.110,00	-21,33%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>1.048.992,00</b>	<b>1.120.430,00</b>	<b>71.438,00</b>	<b>6,81%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1.616.229,00</b>	<b>1.830.897,00</b>	<b>214.668,00</b>	<b>13,28%</b>

Fuente: Empresa IRV S.A.

Elaborado por: Rosales (2022).

En el análisis de Tendencias, el Total Activos del año 2020 tuvo una variación creciente en relación al año 2019, en valor absoluto de \$ 214.668,00 y en valor relativo por 13,28%.

Las cuentas que tuvieron mayor repercusión en el Total Activo Corriente, fueron: Efectivo y equivalente de efectivo, con una variación creciente en el valor absoluto de \$ 155.624,00 y en valor relativo por 47,21%.

Cuentas por cobrar presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 134.093,00 y en valor relativo por -30,86%.

En el Activo No Corriente, la cuenta Propiedad, Planta y equipo, neto, presentó una variación creciente en valor absoluto de \$ 178.766,00 y en valor relativo por 23,92%, siendo el mismo resultado para el Total Activo No Corriente.

Las cuentas que tuvieron mayor repercusión en el Total Pasivo Corriente, fue los Impuestos por pagar, con una variación decreciente en el valor absoluto de -\$ 63.471,00 y en valor relativo por -93,29%, debido a disminución en pagos de impuestos.

Otros Pasivos Corrientes, presentó una variación creciente en valor absoluto de -\$ 24.952,00 y en valor relativo por -114,91%, por provisiones realizadas a corto plazo en la empresa.

En el Pasivo No Corriente, la cuenta Beneficios a empleados, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 3.028,00 y en valor relativo por -2,99%.

Las cuentas que tuvieron mayor repercusión en el Total Patrimonio, fueron: Otros Resultados Integrales, con una variación creciente en el valor absoluto de \$ 36.604,00 y en valor relativo por 176,70%, por cambios en los valores razonables de los activos financieros.

La Utilidad del ejercicio, presentó una variación de creciente en valor absoluto de -\$ 34.110,00 y en valor relativo por -21,33%, en donde mostró un mejor resultado en el año 2019.

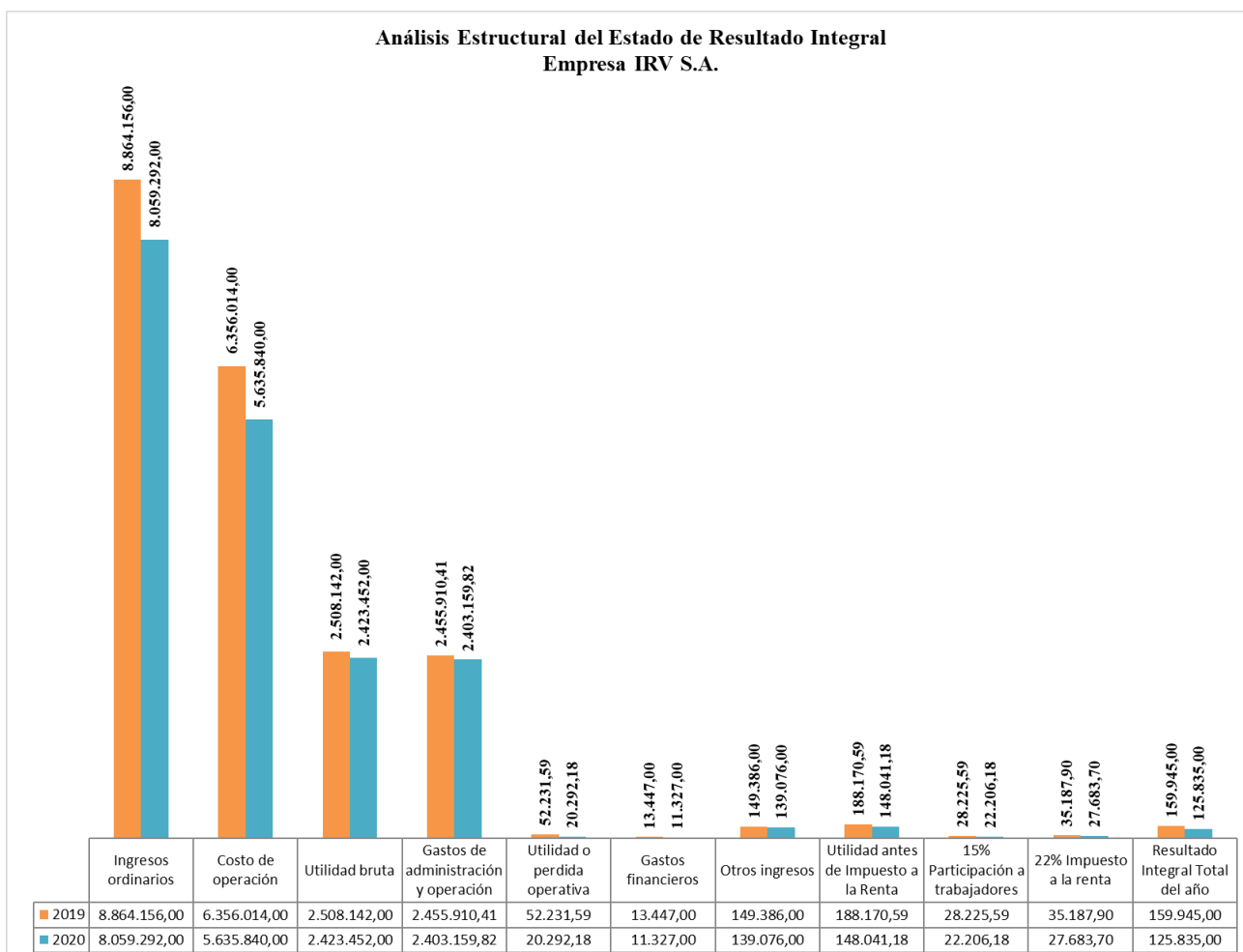
3.7.3.1.3. *Análisis de Estructura y Tendencia del Estado de Resultado Integral*

**Tabla 15. Análisis de Estructura y Tendencia del Estado de Resultado Integral periodos 2019 y 2020**

Cuenta	Estado de Resultado Integral				Análisis de tendencia	
	Empresa IRV S.A.				Absoluto	Relativo
	Al 31 de diciembre del periodo contable: 2019 y 2020					
	Análisis de estructura		Análisis de estructura			
	Periodo		Periodo			
	2019		2020		2020	
Ingresos ordinarios	8.864.156,00	100,00%	8.059.292,00	100,00%	-804.864,00	-9,08%
Costo de operación	6.356.014,00	71,70%	5.635.840,00	63,58%	-720.174,00	-11,33%
<b>Utilidad bruta</b>	<b>2.508.142,00</b>	<b>28,30%</b>	<b>2.423.452,00</b>	<b>27,34%</b>	<b>-84.690,00</b>	<b>-3,38%</b>
Gastos de administración y operación	2.455.910,41	27,71%	2.403.159,82	27,11%	-52.750,59	-2,15%
<b>Utilidad o pérdida operativa</b>	<b>52.231,59</b>	<b>0,59%</b>	<b>20.292,18</b>	<b>0,23%</b>	<b>-31.939,41</b>	<b>-61,15%</b>
Gastos financieros	13.447,00	0,15%	11.327,00	0,13%	-2.120,00	-15,77%
Otros ingresos	149.386,00	1,69%	139.076,00	1,57%	-10.310,00	-6,90%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>188.170,59</b>	<b>2,12%</b>	<b>148.041,18</b>	<b>1,67%</b>	<b>-40.129,41</b>	<b>-21,33%</b>
15% Participación a trabajadores	28.225,59	0,32%	22.206,18	0,25%	-6.019,41	-21,33%
22% Impuesto a la renta	35.187,90	0,40%	27.683,70	0,31%	-7.504,20	-21,33%
<b>Resultado Integral Total del año</b>	<b>159.945,00</b>	<b>1,80%</b>	<b>125.835,00</b>	<b>1,42%</b>	<b>-34.110,00</b>	<b>-21,33%</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).



**Figura 7. Análisis Estructural del Estado de Resultado Integral**

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., fabricante y comercializadora de sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo, en los años 2020 y 2019, tuvo Ingresos ordinarios por \$ 8.059.292,00 y \$ 8.864.156,00 respectivamente, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 804.864,00 y en valor relativo por -9,08%, por la disminución en las ventas en el año 2020.

El Costo de operación al final del año 2020 cerró con \$ 5.635.840,00 con una representación del 63,58% y en el año 2019 fue \$ 6.356.014,00 con una representación del 71,70%, mostrando una disminución en el costo, a causa de la baja en ventas dio como resultado una menor producción, presentando una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 720.174,00 y en valor relativo de -11,33%.

Utilidad Bruta al final del cierre fiscal del año 2020 cerró con \$ 2.423.452,00 con una representación del 27,34% y en el año 2019 fue \$ 2.508.142,00 con una representación del 28,30%, mostrando una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 84.690,00 y en valor relativo de -3,38%.

Los Gastos de administración y operación al final del cierre fiscal del año 2020 cerró con \$ 2.403.159,82 con una representación del 27,11% y en el año fiscal 2019 terminó con \$ 2.455.910,41 con una representación del 27,71%, mostró una disminución del resultado de ventas en el año 2020, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 52.750,59 y en valor relativo de -2,15%.

La Utilidad o Pérdida Operativa al final del cierre fiscal del año 2020, cerró con el valor de \$ 20.292,18 con una representación del 0,23% y en el año 2019 fue \$ 52.231,59 con una representación del 0,59%, mostró una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 31.939,41 y en valor relativo de -61,15%.

Los Gastos financieros al final del año fiscal 2020 cerró con \$ 11.327,00 con una representación del 0,13% y en el año 2019 fue \$ 13.447,00 con una representación del 0,15%, mostró una disminución por la cancelación de intereses producto del préstamo bancario, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 2.120,00 y en valor relativo de -15,77%.

La cuenta Otros ingresos al final del año fiscal 2020 cerró con \$ 139.076,00 con una representación del 1,57% y en el año 2019 fue \$ 149.386,00 con una representación del 1,69%, mostró una disminución en los ingresos percibidos por comisiones ganadas, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 10.310,00 y en valor relativo de -6,90%.

La Utilidad antes de impuestos al final del año fiscal 2020 cerró con \$ 148.041,18 con una representación del 1,67% y en el año 2019 fue \$ 188.170,59 con una representación del 2,12%, mostró una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 40.129,41 y en valor relativo de -21,33%.

El 15% Participación a trabajadores al final del año fiscal 2020 cerró con \$ 22.206,18 con una representación del 0,25% y en el año 2019 fue \$ 28.225,59 con una participación del 0,32%, por la disminución en las ventas, la participación a trabajadores también tuvo afectación, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 7.504,20 y en valor relativo por -21,33%.

El Resultado Integral Total al final del año 2020 cerró con \$ 125.835,00 con una representación del 1,42% y en el año 2019 fue \$ 159.945,00 con una representación del 1,80%, en el año 2019 tuvo una mejor gestión que el año 2020, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 34.110,00 y en valor relativo por -21,33%.

#### 3.7.3.1.4. Razones Financieras.

##### 3.7.3.1.4.1. Factor de Liquidez.

**Tabla 16. Razón de Liquidez Corriente**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Activos Corrientes	869.030,00	904.932,00
Pasivos Corrientes	466.127,00	612.385,00
<b>Razón</b>	<b>\$ 1,86</b>	<b>\$ 1,48</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Liquidez Corriente en los años fiscales 2020 y 2019, mostró un resultado de \$ 1,48 y \$ 1,86, respectivamente; es decir, la compañía por cada \$ 1,00 de endeudamiento en los dos años, tuvo capacidad de cancelar sus compromisos a corto plazo.

**Tabla 17. Razón de Prueba Ácida**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Activos Corrientes	869.030,00	904.932,00
Inventarios	0,00	0,00
Pasivos Corrientes	466.127,00	612.385,00
<b>Razón</b>	<b>\$ 1,86</b>	<b>\$ 1,48</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

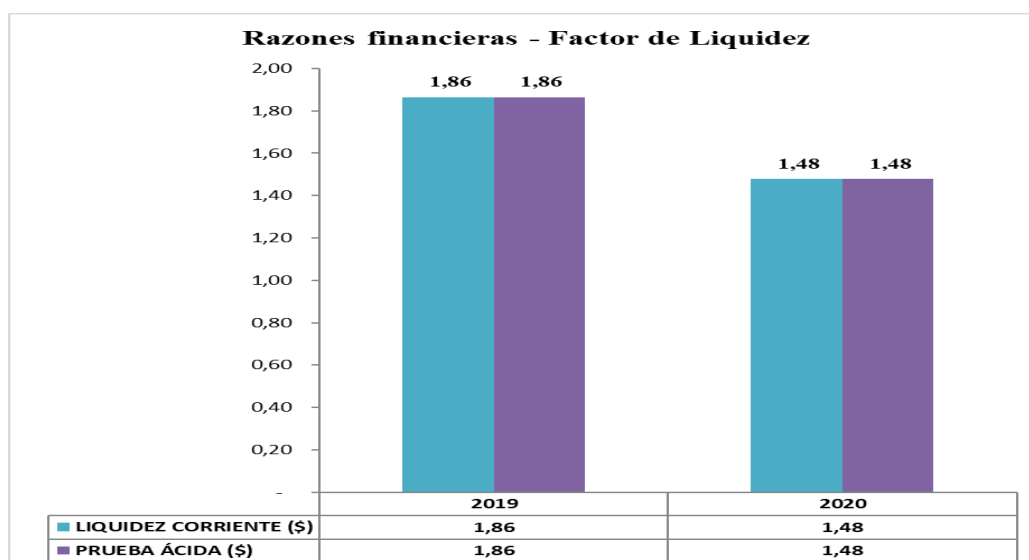
La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Prueba Ácida en los años fiscales 2020 y 2019, mostró un resultado de \$ 1,48 y \$ 1,86, respectivamente, siendo el mismo resultado que la razón de Liquidez Corriente, porque la empresa no reflejó valores en la cuenta de Inventarios; es decir, la compañía por cada \$ 1,00 de endeudamiento en los dos años, tuvo la capacidad de cancelar los compromisos a corto plazo.

**Tabla 18. Resumen Razones Financieras – Factor de Liquidez**

Razones financieras	Periodo	
	2019	2020
Liquidez Corriente (\$)	1,86	1,48
Prueba Ácida (\$)	1,86	1,48

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

**Figura 8. Resumen razón financiera – Factor de Liquidez**

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

### 3.7.3.1.4.2. Factor de Solvencia.

**Tabla 19. Razón Endeudamiento del Activo**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Activo Total	1.616.229,00	1.830.897,00
Pasivo Total	567.237,00	710.467,00
<b>Razón</b>	<b>35,10%</b>	<b>38,80%</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Endeudamiento del Activo en los años fiscales 2020 y 2019, mostró un resultado de 38,80% y 35,10%, respectivamente; es decir, la compañía se financió en un bajo porcentaje con terceros.

**Tabla 20. Razón Endeudamiento Patrimonial**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Pasivo Total	567.237,00	710.467,00
Patrimonio	1.048.992,00	1.120.430,00
<b>Razón</b>	<b>0,54 veces</b>	<b>0,63 veces</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Endeudamiento Patrimonial en los años fiscales 2020 y 2019, mostró un resultado de 0,63 y 0,54 veces, respectivamente; es decir, la compañía estuvo endeudada con terceros, pero no comprometió el total del Patrimonio.

**Tabla 21. Razón Endeudamiento del Activo Fijo**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Activo Fijo Neto	747.199,00	925.965,00
Patrimonio	1.048.992,00	1.120.430,00
<b>Razón</b>	<b>\$ 1,40</b>	<b>\$ 1,21</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).



La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Endeudamiento del Activo Fijo en los años fiscales 2020 y 2019, mostró un resultado de \$ 1,21 y \$ 1,40, respectivamente; es decir, la empresa se solventó con su Patrimonio por cada dólar que invirtieron en Activo Fijo Neto.

**Tabla 22. Razón de Apalancamiento**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Activo Total	1.616.229,00	1.830.897,00
Patrimonio Total	1.048.992,00	1.120.430,00
<b>Razón</b>	<b>\$ 1,54</b>	<b>\$ 1,63</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Apalancamiento, mostró que por cada \$ 1,00 de Patrimonio la compañía dispuso en el año 2020 de \$ 1,63 y en el año 2019 de \$ 1,54 de Activos.

**Tabla 23. Razón Apalancamiento Financiero**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Activo Total	1.616.229,00	1.830.897,00
Patrimonio	1.048.992,00	1.120.430,00
Utilidad antes de impuestos	188.170,59	148.041,18
Utilidad antes de impuestos e intereses	201.617,59	159.368,18
<b>Razón</b>	<b>\$ 1,44</b>	<b>\$ 1,52</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

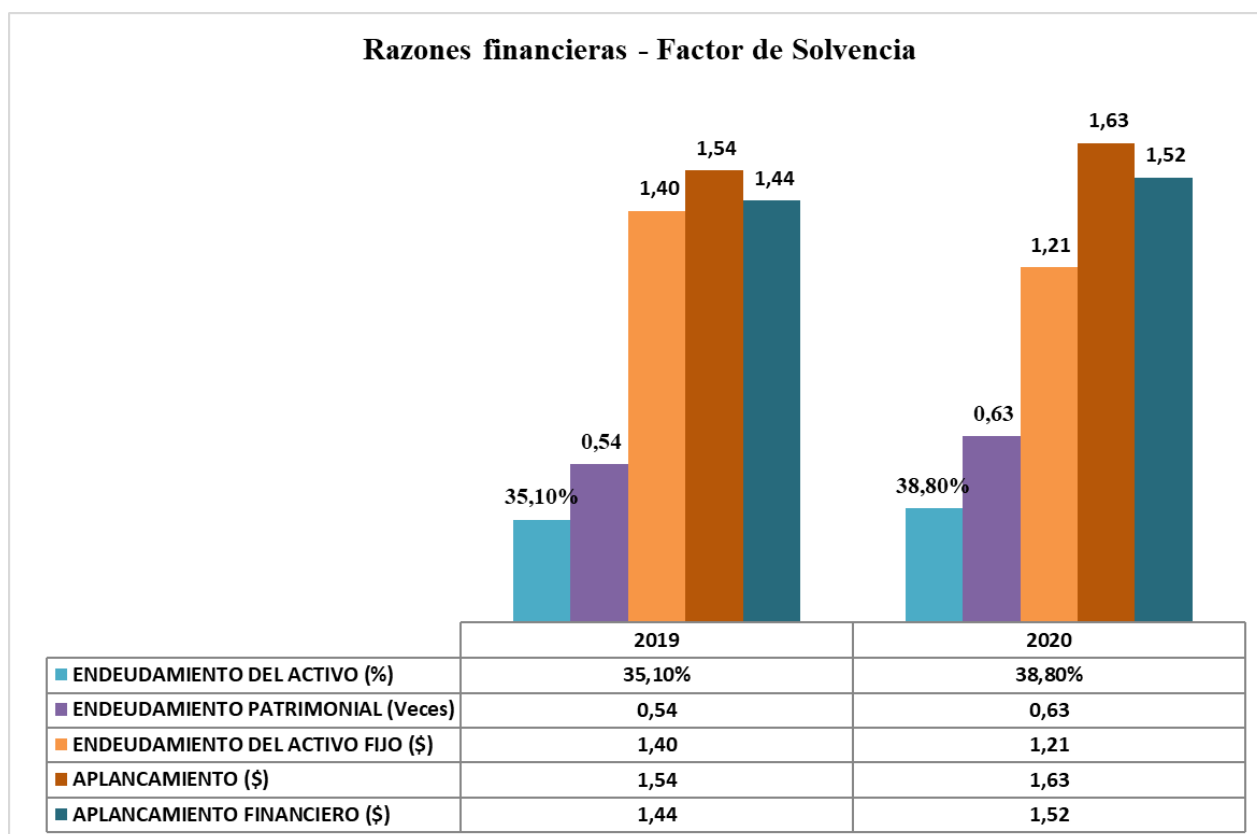
La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Apalancamiento Financiero, mostró que por cada \$ 1,00 de inversión de los socios o accionistas, la compañía captó en el año 2020 un valor de \$ 1,77 y en el año 2019 por \$ 1,66.

**Tabla 24. Resumen Factor de Solvencia**

Razones Financieras	Periodo	
	2019	2020
Endeudamiento del Activo (%)	35,10	38,80
Endeudamiento Patrimonial (Veces)	0,54	0,63
Endeudamiento del Activo Fijo (\$)	1,40	1,21
Apalancamiento (\$)	1,54	1,63
Apalancamiento Financiero (\$)	1,44	1,52

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).



**Figura 9. Resumen razón financiera – Factor de Solvencia**

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

### 3.7.3.1.4.3. Factor de Gestión.

**Tabla 25. Razón de Rotación de Cartera**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Cuentas por cobrar	434.524,00	300.431,00
Ventas	8.864.156,00	8.059.292,00
<b>Razón</b>	<b>20,40 veces</b>	<b>26,83 veces</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Rotación de cartera, rotó 26,83 veces en el año 2020 y 20,40 veces en año 2019.

**Tabla 26. Razón de Rotación de Activo Fijo**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Activo Fijo	747.199,00	925.965,00
Ventas	8.864.156,00	8.059.292,00
<b>Razón</b>	<b>11,86 veces</b>	<b>8,70 veces</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Rotación de activo fijo, mostró la incidencia del Activo Fijo sobre las Ventas, en el año 2020 fue de 8,70 veces y en el año 2019 fue de 11,86 veces.

**Tabla 27. Razón de Rotación de Ventas**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Activo Total	1.616.229,00	1.830.897,00
Ventas	8.864.156,00	8.059.292,00
<b>Razón</b>	<b>5,48 veces</b>	<b>4,40 veces</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Rotación de ventas, rotó 4,40 veces en el año 2020 y 5,48 veces en el año 2019; es decir, la compañía en los dos años facturó más de cuatro veces de la inversión total.

**Tabla 28. Razón Periodo medio de cobranzas**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Cuentas por cobrar	434.524,00	300.431,00
Ventas	8.864.156,00	8.059.292,00
<b>Razón</b>	<b>18 días</b>	<b>14 días</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Periodo medio de cobranzas, fue de 14 días en el año 2020 y 18 días en el año 2019, mostró una mejor gestión de cobranzas, porque disminuyó el tiempo de recaudación en cuatro días.

**Tabla 29. Razón Periodo medio de Pago**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Cuentas y documentos por Pagar	434.524,00	300.431,00
Compras	6.356.014,00	5.635.840,00
<b>Razón</b>	<b>4 días</b>	<b>6 días</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Periodo medio de pago, fue de 6 días en el año 2020 y 4 días en el año 2019, de acuerdo a 5 a 30 días el tiempo establecido de pagos con los proveedores.

**Tabla 30. Razón Impacto Gastos Administración y Ventas**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Ventas	8.864.156,00	8.059.292,00
Gastos de Administración y Ventas	2.455.910,41	2.403.159,82
<b>Razón</b>	<b>27,71%</b>	<b>29,82%</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón del Impacto gastos de administración y ventas, que representó el porcentaje de gastos de esta cuenta sobre las ventas, fue de 29,82% en el año 2020 y 27,71%. en el año 2019.

**Tabla 31. Razón Impacto de la Carga Financiera**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Ventas	8.864.156,00	8.059.292,00
Gastos financieros	13.447,00	11.327,00
<b>Razón</b>	<b>0,15%</b>	<b>0,14%</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón del Impacto de la carga financiera, representó la incidencia de los intereses por préstamos con entidades bancarias, de 0,14% en el año 2020 fue y 0,15% en el año 2019.

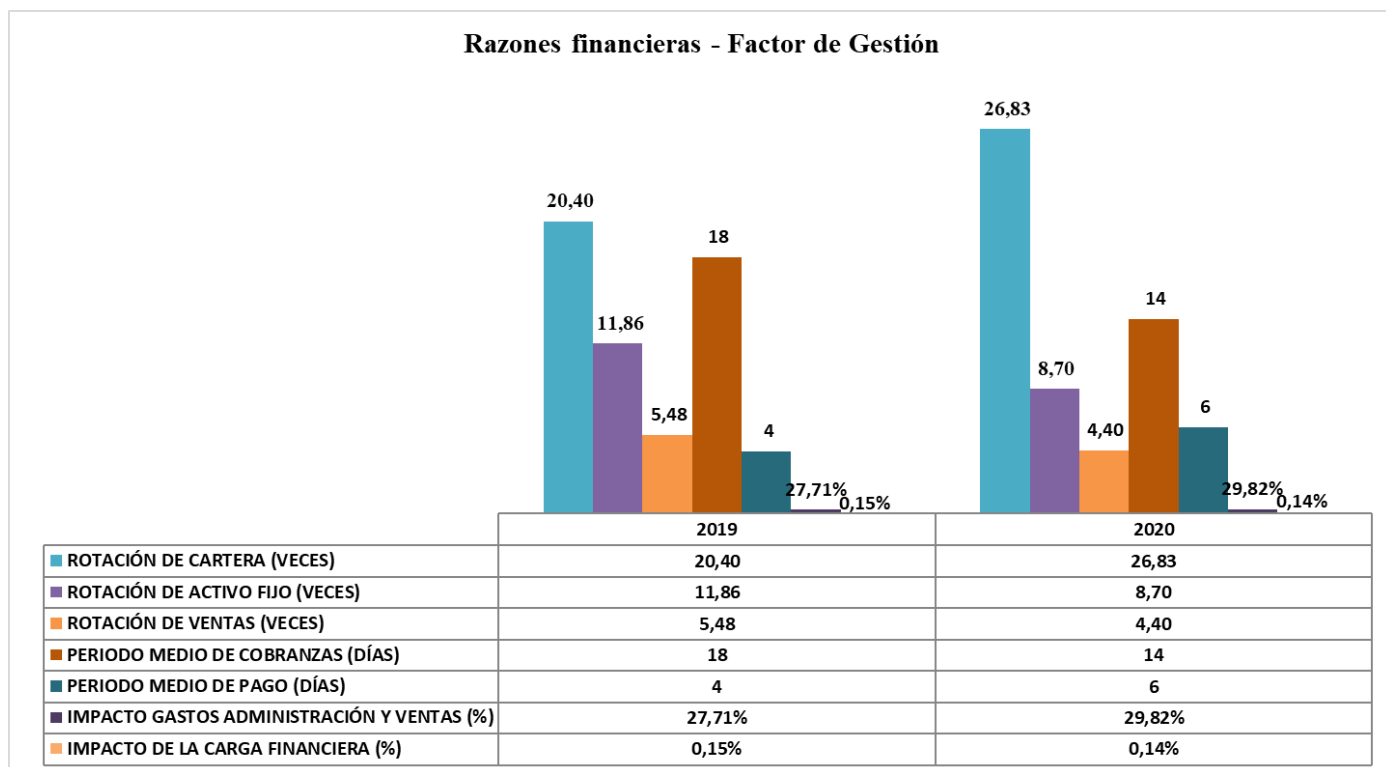
**Tabla 32. Resumen Razones Financieras – Factor de Gestión**

Razones financieras	Periodo	
	2019	2020
Rotación de cartera (Veces)	20,40	26,83
Rotación de activo fijo (Veces)	11,86	8,70
Rotación de ventas (Veces)	5,48	4,40
Periodo medio de cobranzas (Días)	18	14
Periodo medio de pago (Días)	4	6

Impacto gastos administración y ventas (%)	27,71%	29,82%
Impacto de la carga financiera (%)	0,15%	0,14%

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).



**Figura 10. Resumen razón financiera – Factor de Gestión**

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

#### 3.7.3.1.4.4. Factor de Rentabilidad.

**Tabla 33**

**Razón Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Activo Total	1.616.229,00	1.830.897,00
Ventas	8.864.156,00	8.059.292,00
Utilidad Neta	159.945,00	125.835,00
<b>Razón</b>	<b>9,90%</b>	<b>6,87%</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón Rentabilidad neta del activo, en el año 2020 fue del 6,87% y en el año 2019 fue del 9,90%, la compañía manejó de manera eficiente los recursos.

**Tabla 34. Razón Margen Bruto**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Ventas	8.864.156,00	8.059.292,00
Costo de venta	6.356.014,00	5.635.840,00
<b>Razón</b>	<b>28,30%</b>	<b>30,07%</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón Margen bruto, representó la incidencia de la utilidad o pérdida bruta sobre las ventas, en donde en el año 2020 fue de 30,07% y en el año 2019 fue de 28,30%.

**Tabla 35. Razón Margen Operacional**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Ventas	8.864.156,00	8.059.292,00
Utilidad operacional	52.231,59	20.292,18
<b>Razón</b>	<b>0,59%</b>	<b>0,25%</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón Margen Operacional, representó la incidencia de la utilidad o pérdida operacional sobre las ventas, en el año 2020 fue de 0,25% y en el año 2019 fue de 0,59%.

**Tabla 36. Razón Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Ventas	8.864.156,00	8.059.292,00
Utilidad Neta	159.945,00	125.835,00
<b>Razón</b>	<b>1,80%</b>	<b>1,56%</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Rentabilidad Neta de Ventas, representó la incidencia de la utilidad neta o resultado integral total del año, en el año 2020 fue de 1,56% y en el año 2019 fue de 1,80%.

**Tabla 37. Razón Rentabilidad Operacional del Patrimonio**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Patrimonio	1.048.992,00	1.120.430,00
Utilidad operacional	52.231,59	20.292,18
<b>Razón</b>	<b>4,98%</b>	<b>1,81%</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Rentabilidad operacional del patrimonio, representó la capacidad de la empresa para generar utilidades sobre el Patrimonio, en el año 2020 fue de 1,81% y en el año 2019 fue de 4,98%.



**Tabla 38. Razón Rentabilidad Financiera**

Cuentas	IRV S.A.	
	2019	2020
Activo	1.616.229,00	1.830.897,00
Patrimonio	1.048.992,00	1.120.430,00
Ventas	8.864.156,00	8.059.292,00
Utilidad antes de impuestos	188.170,59	148.041,18
Utilidad antes de impuestos e intereses	201.617,59	159.368,18
Utilidad Neta	159.945,00	125.835,00
<b>Razón</b>	<b>4,98%</b>	<b>1,81%</b>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

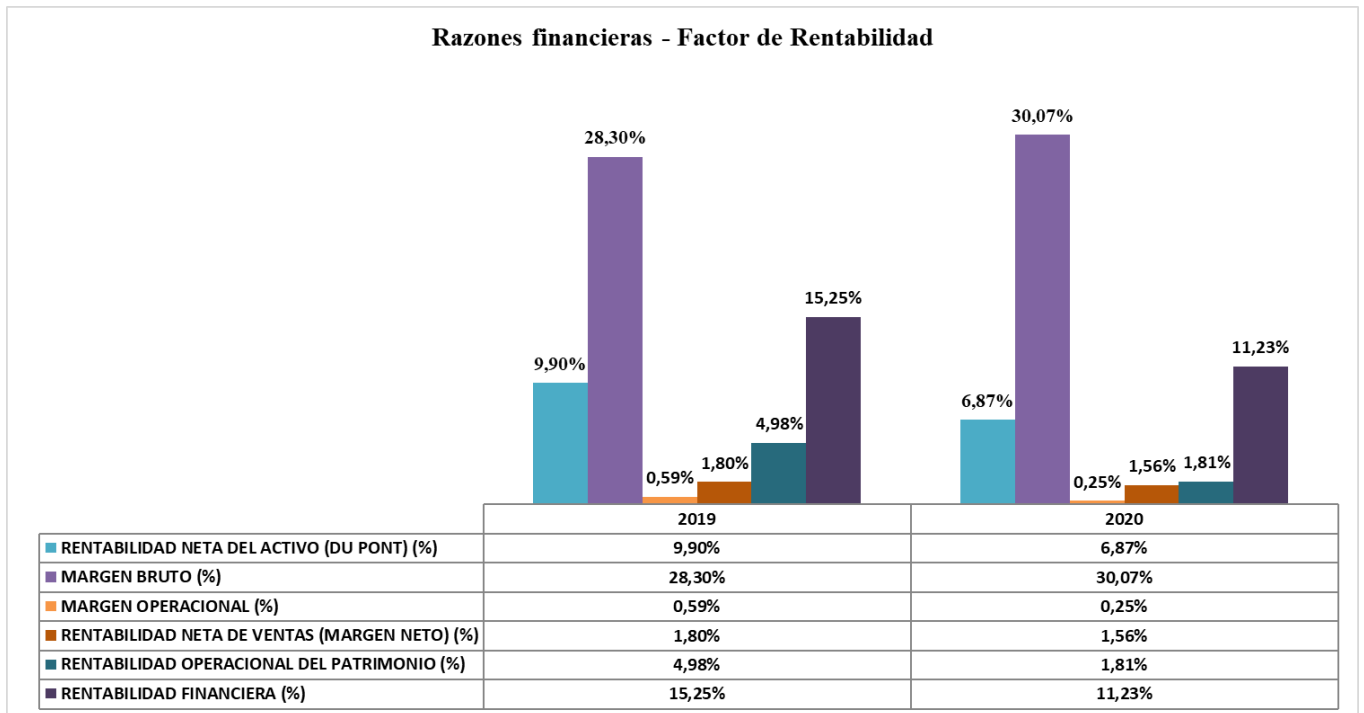
La empresa IRV S.A., en el cálculo y análisis de la razón de Rentabilidad Financiera, representó el beneficio que ofreció la compañía a los accionistas o socios, con los recursos que disponía, en el año 2020 fue el 11,23% y en el año 2019 fue el 15,25%.

**Tabla 39. Resumen Razones Financieras – Factor de Rentabilidad**

Factor de Rentabilidad Razones financieras	Periodo	
	2019	2020
Rentabilidad neta del activo (Du Pont) (%)	9,90	6,87
Margen bruto (%)	28,30	30,07
Margen operacional (%)	0,59	0,25
Rentabilidad neta de ventas (Margen neto) (%)	1,80	1,56
Rentabilidad operacional del patrimonio (%)	4,98	1,81
Rentabilidad financiera (%)	15,25	11,23

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).



**Figura 11. Resumen razón financiera – Factor de Rentabilidad**

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022)

### 3.8. Presentación de resultados

#### 3.8.1. Técnica de Observación Directa

Los resultados de la técnica de Observación Directa, permitió evidenciar los hallazgos encontrados en el área financiera y ventas, de los cuales se determinó los siguientes:

##### 3.8.1.1. Análisis de documentos.

- (1) La compañía tiene un diagrama de flujos de procesos, pero no abastece a todas las actividades en la gestión de cobranzas de la empresa IRV S.A.
- (2) La Gerencia Financiera a implementado las herramientas que permitió al personal de la empresa IRV S.A., realizar un monitoreo constante de la cartera.

- (3) La empresa IRV S.A., cuenta con una segmentación de los clientes, las que pueden ser por el monto de la deuda y tiempo de mora.
- (4) Se revisa cada cierto tiempo el status de cartera por clientes, permitiendo identificar algún tipo de atraso en los compromisos de pago.
- (5) Si efectúan conciliaciones para verificar la veracidad de la información, entre las áreas de Ventas y Cuentas por cobrar.

#### ***3.8.1.2. Análisis de proceso del área de Cuentas por cobrar.***

- (6) El personal aplica diferentes procesos para controlar y evitar vencimientos de las Cuentas por cobrar.
- (7) La empresa cuenta con un manual de funciones, el mismo que debe ser actualizado, a razón que existen diferencias y falencias que pueden ser mejoradas.
- (8) Se evidencio que siguen políticas y procedimientos establecidos para monitorear cada forma de pago existente.
- (9) Se monitorea de manera continua la cartera, clasificándolas de acuerdo al vencimiento.
- (10) Realizan actualizaciones en el sistema de los diferentes clientes que maneja la empresa IRV S.A.

#### ***3.8.1.3. Análisis de coordinación entre Comercial y Financiero.***

- (11) Se evidenció que el personal del área Comercial acude al área Financiera para coordinar el otorgamiento de créditos dependiendo los montos de compra y puntualidad de los pagos del cliente.

- (12) Realizan seguimientos para evaluar la rotación o consumo del producto, con el propósito de evitar la caducidad y devoluciones.
- (13) Se receipta de manera constante el reporte de los vendedores, el cual es monitoreado por el departamento de Cuentas por cobrar.
- (14) Se realizan análisis de la situación de cartera a cargo del Gerente de Ventas y los vendedores.
- (15) Los vendedores llevan un control en Excel en donde vigilan el comportamiento de los clientes.

### **3.8.2. Técnica de entrevista**

La técnica de la entrevista fue aplicada en el desarrollo de la investigación con el propósito de conocer acerca de los Riesgos financieros en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, se entrevistó: Gerente Financiero, Gerente de Ventas, Contador General y Jefe de Cuentas por cobrar, personal que tuvieron participación de manera directa en el tema investigado.

En las entrevistas se empleó un cuestionario de preguntas abiertas para recabar información acerca de los diferentes riesgos financieros que se han presentado en las áreas donde desempeñan las funciones, con la finalidad de identificar diferentes hallazgos sobre la problemática planteada.

Realizada las entrevistas al personal que tuvo participación de manera directa, se procedió detallar las aspectos positivos y negativos de las respuestas que dieron los cuatro funcionarios entrevistados en la empresa IRV S.A.

Los aspectos positivos que se destacaron en la información recolectada en la entrevista, fue lo siguiente:

- Empresa líder en el mercado fabricantes y comercializadores del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo en la región Costa.
- Las ventas al contado en su mayoría son por clientes minoristas como lo son: mercados municipales, comerciantes informales y tiendas.
- El plazo máximo de crédito que se concede a los clientes como personas naturales es de 8 días y para clientes jurídicos es de 25 días.
- La empresa IRV S.A., no es un negocio cíclico, pero tiene temporadas en donde las ventas aumentan en porcentaje.
- Tienen un software para el manejo de la información.

Dentro los aspectos negativos de mayor relevancia, fueron los siguientes:

- Falta de seguimiento a clientes antes y después de la venta para poder tener información sobre la calidad, precios y nivel de satisfacción de los compradores.
- No cuentan con una base de datos que permita conocer el status actualizado de las Cuentas por cobrar.
- Se realizan monitoreos mediante el programa Excel, el cual puede ser manipulado y presentar información no razonable.
- Cuentan con procesos y políticas establecidas, las mismas que deben ser actualizadas.
- La gestión de cobranzas tiene un alto impacto en el flujo de efectivo de la empresa.

- Realizan controles de las cuentas por cobrar, pero de manera esporádica; no aplican medición con los indicadores financieros que les permitan detectar posibles retrasos en los pagos de los clientes.
- Deficiencias en la gestión de recaudación de los valores correspondientes a las cuentas por cobrar, por la falta de seguimiento de la cartera vencida.
- La empresa no realiza matrices de riesgos financieros y no cuentan con un sistema que permita medirlo.
- La influencia de aparición de nuevas empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo, de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo.

3.8.2.1. *Triangulación de las entrevistas.*

**Tabla 40. Triangulación de las entrevistas realizadas a la empresa IRV S.A.**

Preguntas	Gerente Financiero	Gerente de Ventas	Contador General	Jefe de Cuentas por cobrar	Conclusiones
<b>¿Qué clase de riesgos financieros, son inherentes a la actividad que se realiza en la empresa que está bajo su dirección, cuál ha sido el impacto en el área?</b>	Se han identificado riesgos inherentes; tales como: plazos, precios, niveles de ventas y formas de pago, los cuales se analizaron y se tomaron medidas en el menor tiempo posible para minimizar el impacto, de esta forma se estructuró el departamento de Cuentas por cobrar.	Por el alto porcentaje de participación en el mercado que tiene IRV S.A., el riesgo es bajo porque la mayor parte de clientes cancela de contado las facturas.	El exceso de confianza otorgado a ciertos clientes y vendedores, ocasionó que la empresa presente pérdidas financieras para lo cual se tomaron las medidas respectivas, mitigando este riesgo que era muy común hace unos 5 años en la compañía.	No se da seguimiento a los clientes, no hay una base de datos actualizada que permita confirmar los saldos en las Cuentas por cobrar.	La empresa ha identificado riesgos inherentes entre los cuales son: plazos, precios, niveles de ventas y formas de pago.
<b>Con relación al riesgo financiero ¿Cuáles son los factores internos y externos que originan los mismos?</b>	Como factores internos está el descontrol en las ventas y la falta de gestión de cobranza y como factores externos en el mercado existe la competencia en el cual cada empresa realiza la estrategia de como	Básicamente a la informalidad del mercado, solo se les vende a los clientes de contado y en algunos casos se les otorga 8 días de crédito como plazo máximo, por lo que en este tiempo existe el riesgo que el	Los recaudadores tienen la instrucción que cuando tiene un valor determinado de efectivo, automáticamente deben realizar un depósito a cualquiera de las cuentas de la empresa para	El riesgo puede ser que el Departamento de Ventas extienda hasta 30 días de créditos, donde puede aumentar el volumen de ventas, pero la cartera tendrá un riesgo de cobro mayor	Existen varios factores internos entre los que destacan el descontrol en las ventas y la falta de gestión de cobranzas.

	desea posesionarse en el mercado.	cliente cambie de zona o sector, convirtiéndose en un riesgo al no poder cobrar esa factura.	salvaguardar la seguridad y no causar pérdidas económicas a la compañía en el caso que se presente algún tipo de incidente, también se da la opción que el cliente realice una transferencia.		
<b>¿Con que sistema cuentan para medir el riesgo y la posible mitigación?</b>	Se cuenta con un sistema que se está fortaleciendo y establece indicadores cuando un cliente esté en peligro, el cual se basa en el análisis histórico de la tendencia de cobranza y se establece para poder determinar los indicadores.	El departamento de cartera maneja sus indicadores, los cuales son controlados y monitoreados de manera permanente.	El departamento de Contabilidad no es muy dinámico con el tema de riesgos y no cuentan con un sistema que permite medirlo, el departamento que se encarga de esto, es el área de Cuentas por cobrar.	Se monitorea constantemente en un archivo de Excel.	La empresa cuenta con un software para el control de la cartera, el mismo que no lo utilizan todas las áreas involucradas con la gestión de cobranzas.
<b>¿Con que sistema de medición cuentan para evaluar el riesgo identificado?</b>	Contamos con procesos y políticas establecidos para poder evaluar y/o medir periódicamente la cartera. Los procesos y políticas están aprobado por la Gerencia Financiera y	La empresa IRV S.A., cuenta con un sistema de medición continua del riesgo identificado.	Todas las semanas el área de Cuentas por cobrar entrega a sus vendedores el status de pago de sus clientes, con el objetivo de que no se pase por alto el cobro o atraso de ellos.	Existen indicadores que permiten conocer algún retraso de clientes.	Se realiza mediciones mediante la aplicación de indicadores, que permitan evaluar el status de los diferentes clientes.



	difundido con la Gerencia de Ventas.				
<b>¿Cuáles son los pasos a seguir para identificar un riesgo relativo a la cartera?</b>	Los pasos a seguir son: establecer la categorización de clientes; definir el crédito de persona natural; establecer rangos de crédito; realizar análisis de los clientes en el sistema financiero el general de la Súper de Bancos.	Esto depende de la vigencia de la cartera, si es una cartera tiene mayor de 30 días y no hay respuesta por parte del cliente, se toman medidas correctivas de manera inmediata.	Se realiza el monitoreo del vendedor para dinamizar el cobro a clientes, cuando se trata de los grandes clientes, ellos realizan sus pagos en las fechas acordadas.	Se comunica al Gerente de Ventas, se realiza el bloqueo del cliente y ruta del vendedor hasta tener como respuesta compromiso de pago o abono de la cuenta vencida.	La actualización de las políticas y procesos en la gestión de cobranzas coadyuvará a que el personal realice una gestión con mejores resultados.
<b>¿Cómo impacta la gestión de cobranzas en la rentabilidad de la empresa?</b>	Cuando existe una gestión de cobranzas adecuada el impacto es bajo.	El margen de ventas al contado de la empresa IRV S.A., es alto que no tenemos problemas.	Es un impacto alto, porque si no se realizan cobranzas, no tenemos liquidez para la empresa opere con normalidad; es decir, no se puede realizar pagos a proveedores, personal, etc..	Tiene un alto impacto en el flujo de efectivo de la empresa, las cobranzas tienen una relación alta y directa con la rentabilidad de la empresa.	La gestión de cobranzas tiene un impacto directo en la rentabilidad de la empresa, debido a que, si no se realizan cobros a clientes, la empresa no tendrá la liquidez necesaria para realizar pagos a proveedores, personal, entre otros.
<b>¿Qué métricas utilizan para medir el riesgo existente?</b>	Se cuenta con indicadores en base a ello existe contingencia con la cartera, son matrices que se arman y	Se mide el riesgo en base a la edad de la cartera, dependiendo el tiempo que la cartera en mora o con	El área de Cuentas por cobrar tiene un software y herramientas necesarias utilizadas	IRV S.A., tiene la segregación por tipo de clientes de mayor valor de cuentas por cobrar, mayor incidencia en la	La falta de una matriz de riesgos, que permita evaluar la probabilidad y gravedad que un

	se monitorea de manera periódica.	problemas, se toma las medidas correctivas necesarias.	como métricas que se puedan utilizar para medir el riesgo.	cartera, el promedio de días, con estos parámetros se va analizando el riesgo.	evento suceda, ayudará a disminuir el impacto de algún riesgo.
<b>¿Cómo influye la antigüedad de la cartera y las políticas existentes en la rentabilidad?</b>	La antigüedad es baja, no se viene arrastrando saldo de años anteriores no hay impacto.	Cualquier valor que no sea cancelado perjudica de cierta manera a la empresa, en nuestro caso, el porcentaje de cartera por cobrar es bajo, porque lo que su impacto es mínimo.	No tenemos un alto valor como cartera antigua, por lo tanto, su impacto será mínimo.	Influye de manera directa con la liquidez de la empresa, cuando se presenta un caso de cartera vencida, se realiza una estrategia de cobranzas que permita recuperar la cartera vencida y lo que permite cumplir con el presupuesto mensual o anual.	Al no tener valores altos en este rubro, la antigüedad de la cartera en la empresa IRV S.A., no tiene mayor afectación.
<b>¿Qué condiciones del mercado influyen en la rentabilidad de la organización?</b>	Influyen la competencia, pero no pueden competir con IRV S.A., por calidad lo hacen por precios.	No influyen, nosotros como IRV S.A., hemos pasado por varias etapas hasta lograr ser la empresa líder en el mercado, gracias a que nuestro producto tiene una buena calidad y precio.	Nuestra empresa no es un negocio cíclico, pero en ciertas temporadas del año aumentan las ventas de manera considerables, como lo son los periodos de clases.	Influye la competencia, por lo que se modifica las políticas y estrategias de marketing por calidad para evitar no dar paso para bajar precio y comunicación constante para que no influya en la parte financiera.	Al ser la empresa líder en el mercado, la aparición de nuevas compañías competidoras, puede que represente un alto riesgo, lo que no pasaría si existen escasez de la materia prima
<b>¿Qué tan fuerte es la relación riesgo</b>	Bastante baja debido a que se gana por volumen bajo riesgo.	Es mínima, debido a que todas las ventas se realizan de contado y	La relación sería baja porque la empresa realiza sus ventas de	La relación es directa, debido a que si no tenemos rentabilidad.	La relación es baja porque la gran parte

rentabilidad en la empresa?		en el caso de otorgar un crédito a clientes es de 8 días, teniendo una rotación de cartera rápida y eficiente.	contado y solo un porcentaje son realizadas a crédito, el cual para que este sea aprobado se realiza un análisis del cliente.		de sus ventas las realizan de contado.
¿Cómo cataloga la relación riesgo rentabilidad en el mercado?	Bastante alta puesto que por ser competidores y las ventas se opta por volumen de precio.	Nuestro producto no tiene problemas, podría decirse que nuestro problema es que no otorgamos créditos a todos los clientes.	El riesgo es alto, porque no podemos controlar a la competencia, el aumento de precio en los insumos para elaborar nuestro producto.	Sumamente importante debido a que la empresa tiene que utilizar y aprovechar todos sus recursos para generar ganancias y si por algún factor no se opera en su totalidad las ganancias se verán afectadas.	El Riesgo es alto debido a los diferentes factores como la aparición de nuevos competidores, escasez de la materia prima, entre otros factores.

**Fuente:** Entrevistas al personal de la empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2023).

### 3.8.3. Resultados de observación documental

Se analizaron los Estados de Situación Financiera, pérdidas y ganancias de la empresa fabricante y comercializadora de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de harina de trigo IRV S.A., de los cuales se observó los siguientes resultados:

**Tabla 41. Resultados del Análisis de Estructura en el Estado de Situación Financiera de la empresa IRV S.A.**

---

<b>Empresa IRV S.A.</b>
<b>Estado de Situación Financiera periodo contable: 2019 y 2020</b>
<b>Análisis de Estructura</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• La empresa IRV S.A., al cierre fiscal del año 2020, el Total Activos presentó un valor de \$ 1.830.897,00 y al cierre del año 2019 fue de \$ 1.616.229,00, con un incremento a consecuencia del aumento de determinadas cuentas en los Activos Corrientes y No Corrientes.</li><li>• El Total Activo Corriente, al cierre fiscal del año 2020 fue de \$ 904.932,00 con una representación del 49,43% y en el año 2019 fue de \$ 869.030.00 con una representación del 53,77%.</li><li>• Las cuentas que tuvieron mayor repercusión en el Total Activo Corriente, fueron:  Efectivo y Equivalente de Efectivo en el año fiscal 2020 cerró con \$ 485.251,00 con una representación del 26,50% y en el año 2019 fue \$ 329.627,00 con una representación del 20,39%, presentando un incremento causado por una mejora en la gestión de cobranzas de la empresa IRV S.A.</li><li>• Cuentas por cobrar en el año 2020 cerró con \$ 300.431,00 con una representación del 16,41% y en el año 2019 fue \$ 434.524,00 con una representación del 26,89%, presentando una disminución a razón de la mejora en la gestión de cobranzas.</li><li>• En el Activo No Corriente, la cuenta Propiedad, Planta y Equipo, neto, al cierre fiscal del año 2020, presentó el saldo de \$ 925.965,00 con una representación del 50,57% y en el año 2019 cerró con \$ 747.199,00 con una representación del 46,23%, mostrando un incremento por la adquisición de un edificio donde funcionó las oficinas administrativas; al ser la única cuenta que conformó el Activo No Corriente, el resultado en valores y participación fue el mismo.</li></ul>

---

- 
- La empresa IRV S.A., presentó al cierre fiscal del año 2020 en el Total Pasivos un valor de \$ 710.467,00 y al cierre del año 2019 fue \$ 567.237,00, con un incremento a consecuencia del aumento de determinadas cuentas de los Pasivos Corrientes y No Corrientes.
  - El Total Pasivo Corriente, al cierre fiscal del año 2020 fue de \$ 612.385,00 con una representación del 33,45% y en el año 2019 fue de \$ 466.127,00 con un porcentaje del 28,84%.
  - Las cuentas que tuvieron mayor repercusión en el Total Pasivo Corriente, fueron:  
  
Obligaciones financieras a Corto Plazo en el año fiscal 2020 cerró con \$ 165.255,00 con una representación del 9,03% y en el año 2019 fue \$ 117.824,00 con un 7,29%, presentando un incremento causado por la adquisición de capital mediante préstamo bancario.
  - Beneficios a empleados en el año fiscal 2020 cerró con \$ 302.590,00 con una representación del 16,53% y en el año 2019 fue \$ 183.033,00 con un 11,32%, presentando un incremento producido por pagos pendientes a corto plazo de utilidades y comisiones a empleados.
  - En el Pasivo No Corriente, la cuenta Beneficios a empleados al cierre fiscal del año 2020, el saldo fue \$ 98.082,00 con una representación del 5,36% y en el año 2019 fue \$ 101.110,00 con un porcentaje del 28,84%, mostrando una disminución producida por pagos pendientes a largo plazo de utilidades y comisiones a empleados, por ser la única cuenta que conformó el Pasivo No Corriente, el resultado en valores y participación fue el mismo.
  - La empresa IRV S.A., al cierre fiscal del año 2020 presentó en el Total Patrimonio un valor de \$ 1.120.430,00 y al cierre del año 2019 fue \$ 1.048.992,00 con un incremento a consecuencia del aumento de determinadas cuentas del Patrimonio.
  - Las cuentas que tuvieron mayor repercusión en el Total Patrimonio; fueron:  
  
Resultados acumulados que en el año 2020 cerró con \$ 939.207,00 con una representación del 51,30% y en el año 2019 fue \$ 868.263,00 con un 53,72%, mostrando un incremento causado por ganancias acumuladas del año fiscal 2019.
  - Utilidad del ejercicio fiscal en el año 2020 cerró con \$ 125.835,00 con una representación del 6,87% y en el año fiscal 2019 fue \$ 159.945,00 con un 9,90%, presentó una disminución en el resultado en el año 2019.

---

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

**Tabla 42. Resultados del Análisis de Tendencia en el Estado de Situación Financiera de la empresa IRV S.A.**

---

**Empresa IRV S.A.**

---

**Estado de Situación Financiera periodo contable: 2019 y 2020**

---

**Análisis de Tendencia**

---

- En el análisis de Tendencias, el Total Activos del año 2020 tuvo una variación creciente en relación al año 2019, en valor absoluto de \$ 214.668,00 y en valor relativo por 13,28%.
  
- Las cuentas que tuvieron mayor repercusión en el Total Activo Corriente, fueron:  
  
Efectivo y Equivalente de Efectivo, con una variación creciente en el valor absoluto de \$ 155.624,00 y en valor relativo por 47,21%.
  
- Cuentas por cobrar presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 134.093,00 y en valor relativo por -30,86%.
  
- En el Activo No Corriente, la cuenta Propiedad, Planta y equipo, neto, presentó una variación creciente en valor absoluto de \$ 178.766,00 y en valor relativo por 23,92%, siendo el mismo resultado para el Total Activo No Corriente.
  
- La cuenta que tuvo mayor repercusión en el Total Pasivo Corriente, fue Impuestos por pagar, con una variación decreciente en el valor absoluto de -\$ 63.471,00 y en valor relativo por -93,29%, debido a la disminución en pagos de impuestos.
  
- Otros Pasivos Corrientes, presentó una variación creciente en valor absoluto de -\$ 24.952,00 y en valor relativo por - 114,91%, por provisiones realizadas a corto plazo en la empresa.
  
- En el Pasivo No Corriente, la cuenta Beneficios a empleados, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 3.028,00 y en valor relativo por - 2,99%.
  
- Las cuentas que tuvieron mayor repercusión en el Total Patrimonio, fueron:  
  
Otros Resultados Integrales, con una variación creciente en el valor absoluto de \$ 36.604,00 y en valor relativo por 176,70%, por cambios en los valores razonables de los activos financieros.
  
- La Utilidad del ejercicio, presentó una variación de creciente en valor absoluto de -\$ 34.110,00 y en valor relativo por -21,33%, en donde mostró un mejor resultado en el año 2019.

---

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

**Tabla 43. Resultados del análisis de Estructura y Tendencia del Estado de Resultado Integral de la empresa IRV S.A.**

**Empresa IRV S.A.**

**Estado de Resultado Integral periodo contable: 2019 y 2020**

**Análisis de Estructura y Tendencia**

- La empresa IRV S.A., fabricante y comercializadora de sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo, en los años 2020 y 2019, tuvo Ingresos ordinarios por \$ 8.059.292,00 y \$ 8.864.156,00 respectivamente, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 804.864,00 y en valor relativo por -9,08%, por la disminución en las ventas en el año 2020.
- El Costo de operación al final del año 2020 cerró con \$ 5.635.840,00 con una representación del 63,58% y en el año 2019 fue \$ 6.356.014,00 con una representación del 71,70%, mostró una disminución en el costo, a causa de la baja en ventas y dio como resultado una menor producción, presentando una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 720.174,00 y en valor relativo de -11,33%.
- Utilidad Bruta al final del cierre fiscal del año 2020 cerró con \$ 2.423.452,00 con una representación del 27,34% y en el año 2019 fue \$ 2.508.142,00 con un 28,30%, mostró una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 84.690,00 y en valor relativo de -3,38%.
- Los Gastos de administración y operación al cierre fiscal del año 2020, fue \$ 2.403.159,82 con una representación del 27,11% y en el año 2019 terminó con \$ 2.455.910,41 con un 27,71%, mostró una disminución del resultado de ventas en el año 2020, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 52.750,59 y en valor relativo de -2,15%.
- La Utilidad o Pérdida Operativa al cierre fiscal del año 2020, fue el valor de \$ 20.292,18 con una representación del 0,23% y en el año 2019 fue \$ 52.231,59 con un 0,59%, mostró una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 31.939,41 y en valor relativo de -61,15%.
- Los Gastos financieros al cierre fiscal del año 2020, fue \$ 11.327,00 con una representación del 0,13% y en el año 2019 fue \$ 13.447,00 con el 0,15%, mostró una disminución por la cancelación de intereses producto del préstamo bancario, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 2.120,00 y en valor relativo de -15,77%.
- La cuenta Otros ingresos al cierre fiscal del año 2020, fue de \$ 139.076,00 con una representación del 1,57% y en el año 2019 fue \$ 149.386,00 con un 1,69%, mostró una disminución en los ingresos percibidos por comisiones ganadas, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 10.310,00 y en valor relativo de -6,90%.

- 
- La Utilidad antes de impuestos al cierre fiscal del año 2020, fue de \$ 148.041,18 con una representación del 1,67% y en el año 2019 fue \$ 188.170,59 con un porcentaje del 2,12%, mostró una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 40.129,41 y en valor relativo de -21,33%.
  - El 15% Participación a trabajadores al cierre fiscal del año 2020, fue \$ 22.206,18 con una representación del 0,25% y en el año 2019 fue \$ 28.225,59 con un porcentaje del 0,32%, por la disminución en las ventas, la participación a trabajadores también tuvo afectación, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 7.504,20 y en valor relativo por -21,33%.
  - El Resultado Integral Total al cierre fiscal del año 2020, fue de \$ 125.835,00 con una representación del 1,42% y en el año 2019 fue \$ 159.945,00 con un porcentaje del 1,80%, en el año 2019 tuvo una mejor gestión que el año 2020, presentó una variación decreciente en valor absoluto de -\$ 34.110,00 y en valor relativo por -21,33%.

---

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).



## **CAPITULO 4: PROPUESTA DE SOLUCIÓN**

### **4.1. Título de la propuesta**

Modelo Financiero para el proceso de gestión de cobranzas que disminuya el riesgo financiero y aumente la rentabilidad en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo; con la nomenclatura “MOFIPROGESCO”

### **4.2. Objetivo general**

Presentar un Modelo Financiero en el proceso de gestión de cobranzas para disminuir el riesgo financiero y aumentar la rentabilidad.

#### **4.2.1. Objetivo específico**

- Identificar los procesos de la gestión de cobranzas que se llevan a cabo en la empresa IRV S.A.
- Determinar políticas y procesos orientados a la gestión de cobranzas a fin de reducir los tiempos de cobros.
- Desarrollar una matriz en la gestión de cobranzas para medir y evaluar el impacto de los posibles riesgos financieros.
- Sugerir capacitación continua al personal para mejorar la gestión de cobranzas.

### **4.3. Justificación**

La propuesta aporta con la actualización de las políticas, procesos y una matriz de riesgo en la gestión de cobranzas de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo, a fin de que la cartera en mora, tenga un menor impacto en la liquidez y evitar el crecimiento de la cartera.

La aplicación del Modelo Financiero “MOFIPROGESCO”, propone políticas para reducir la rotación en días en la gestión de cobranzas para mejorar la recaudación y evitar el riesgo de morosidad de la cartera.

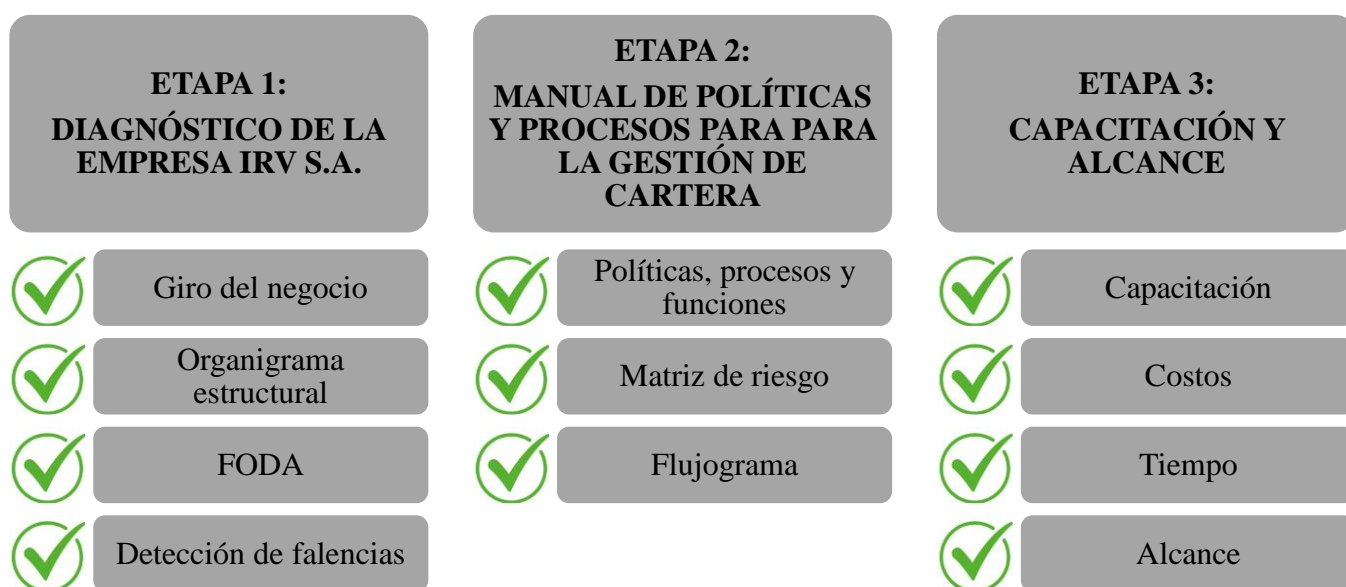
Como resultado las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo, de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo podrán disminuir el riesgo cuando se otorguen créditos a clientes y lograr que el cliente cancele de acuerdo a lo pactado.

#### 4.4. Descripción de la propuesta de solución

La propuesta de Modelo Financiero “MOFIPROGESCO”, consiste en la mejora de políticas y procesos existentes en la compañía e implementar una matriz de riesgo para la gestión, supervisión y control de la cartera en la empresa IRV S.A., por medio de la actualización del manual que utiliza la compañía, permitiendo tener una mejora continua sobre estos procedimientos.

##### 4.4.1. Flujograma de la Propuesta “MOFIPROGESCO”

El Modelo de Gestión Financiera “MOFIPROGESCO”



**Figura 12. Flujograma Modelo “MOFIPROGESCO”**  
Elaborado por: Rosales (2022).

#### 4.5. Factibilidad de aplicación

Es primordial el análisis de la factibilidad de la propuesta del Modelo Financiero “MOFIPROGESCO”, con la finalidad de precisar la viabilidad de la aplicación en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo.

##### 4.5.1. Factibilidad Económica

Las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo, la mayor parte de las ventas las realiza a cadenas de supermercados, mercados municipales, comerciantes informales, tiendas, entre otros; por lo que en un alto porcentaje de los clientes solicitan que se les otorgue créditos, los mismos que son aprobados sin una evaluación previa; mediante la aplicación del Modelo de Gestión Financiera “MOFIPROGESCO”, orientado a la gestión de cobranzas, se podrá optimizar la gestión, supervisión y control de la cartera.

##### 4.5.1.1. Costo de implementación de la propuesta

**Tabla 44. Costo de implementación de la propuesta**

Objetivo	Actividades a desarrollar	Responsable	Tiempo	Recursos
Proponer mejoras del manual de políticas y procesos	Establecer las políticas y procesos a ser actualizados en la gestión de cartera	Gerente Financiero y de Ventas	Inmediato	\$ 0,00
	Elaboración de la matriz de riesgos	Gerente Financiero y de Ventas	Inmediato	\$ 0,00
	Establecer cronograma para las capacitaciones al personal	Gerente Financiero y de Ventas	Inmediato	\$ 0,00
	Supervisión y control de la aplicación del Modelo “MOFIPROGESCO”	Gerente Financiero y de Ventas	Inmediato	\$ 600,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 600,00</b>

**Elaborado por:** Rosales (2022).

#### **4.5.2. Factibilidad Tecnológica**

La empresa IRV S.A., tiene un software para el control de la gestión cobranzas, el cual no está siendo utilizado en la totalidad, el modelo “MOFIPROGESCO” permitirá utilizar de manera eficiente este software, se podrá ingresar la información de todas las áreas involucradas que permita tener control actualizado de la cartera.

#### **4.5.3. Factibilidad Operativa**

La implementación del Modelo Financiero aplicado al proceso de gestión de cobranzas denominado “MOFIPROGESCO”, es factible, porque será utilizado por el personal del área y se capacitará sobre las políticas y procedimientos que deben aplicar para otorgar créditos y en la gestión de cobranza, con el objetivo de reducir el riesgo financiero de la cartera vencida; además, servirá de guía para instruir al personal que ingrese a laborar en el departamento de gestión de cobranzas.

#### **4.5.4. Factibilidad Legal**

La factibilidad legal del Modelo “MOFIPROGESCO” orientado a empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo; debe ser aprobado por el Gerente General o Directivos de la compañía, posterior a la aprobación se deberá socializar y capacitar al personal que tenga participación de manera directa con la gestión de cobranzas.

### **4.6. Beneficiarios directos e indirectos**

#### **4.6.1. Beneficiarios directos**

- La compañía objeto de estudio, empresa IRV S.A., por el aumento en la eficiencia de cobros que incrementarán la liquidez

- El personal de las áreas de: Financiero, Ventas y Cuentas por cobrar, por las políticas, procesos y matriz de riesgos actualizados e implementados, permitirá realizar una mejor gestión, control y supervisión de la cartera.
- Los clientes podrán acceder a créditos, previo a un proceso de calificación.
- Los socios o accionistas de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo, por la mejora en los resultados económicos conseguidos mediante la aplicación del Modelo “MOFIPROGESCO”.

#### **4.6.2. Beneficiarios indirectos**

- El Modelo de Financiero “MOFIPROGESCO”, servirá de guía para otras empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo, con dificultades en la gestión de cobranzas.
- Los proveedores, al tener mayor liquidez las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo, podrán cancelar los compromisos de manera anticipada a la fecha estipulada.
- A nivel académico contribuirá de manera práctica y teórica.

#### **4.7. Desarrollo de la propuesta**

El Modelo de Gestión Financiera “MOFIPROGESCO” será considerado y proyectado en los Estados Financieros de la empresa IRV S.A.

#### **4.7.1. Modelo Financiero “MOFIPROGESCO”**

##### **4.7.1.1. Etapa 1: Diagnóstico de la empresa IRV S.A.**

###### **4.7.1.1.1. Giro del negocio.**

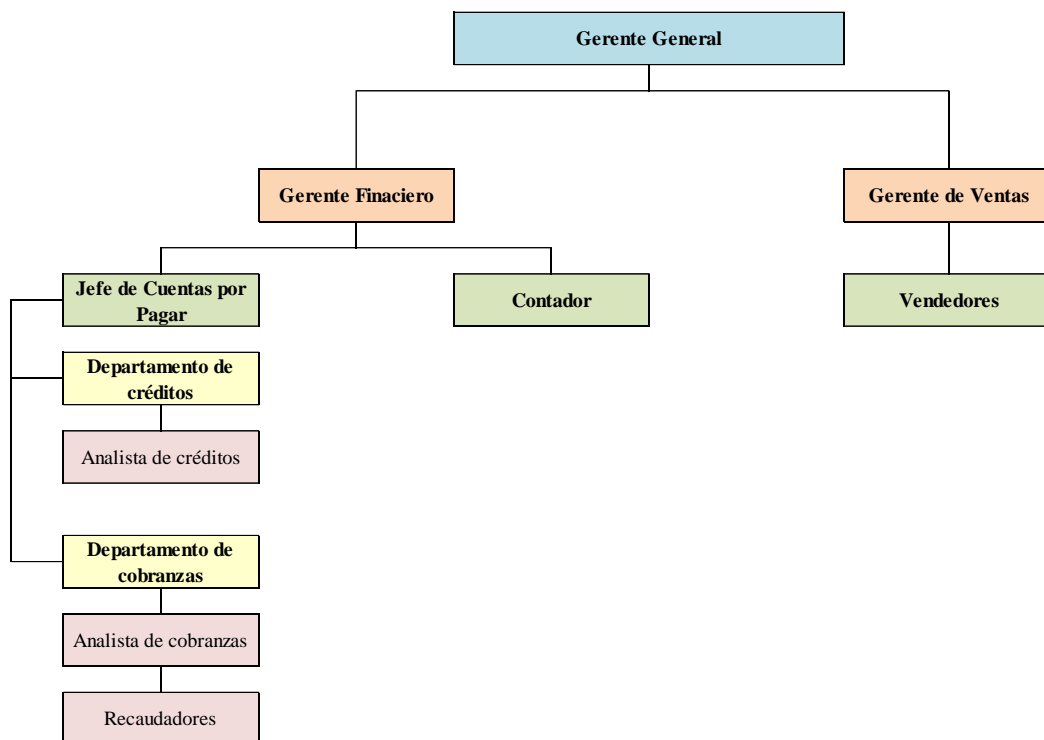
La empresa IRV S.A., posee como actividad económica principal, la elaboración de otros productos de panadería, entre los que tienen diferentes tipos de pastas y discos para empanadas como los productos elaborados a base de la harina de trigo, con mayor índice de ventas, en la cual es la compañía líder de este sector económico en la región Costa.

Los productos que fabrica la empresa IRV S.A., tienen un tiempo de uso de hasta 21 días si se lo mantiene en un lugar adecuado, por lo que la rotación de inventario es rápida y no se mantiene stock de producciones anteriores.

Las ventas de la compañía IRV S.A se realizan a crédito y contado, en las ventas con financiamiento o crédito no aplican un seguimiento adecuado, teniendo problemas con las recaudaciones.

###### **4.7.1.1.2. Organigrama estructural.**

La estructura organizacional de la empresa fabricante y comercializadora del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo IRV S.A., está conformada de la siguiente manera:



**Figura 13. Organigrama empresa IRV S.A.**

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

#### 4.7.1.1.3. FODA

**Tabla 45. Análisis FODA**

Análisis Interno	Análisis Externo
<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Líder en el mercado de empresas fabricantes y comercializadores del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo en la región Costa.</li> <li>-Profesionales capacitados en las diferentes áreas.</li> <li>-Las ventas al contado en su mayoría son por clientes minoristas como: mercados municipales, comerciantes informales y tiendas.</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Capacidad de aumentar las distribuciones en: región Sierra, Oriente e Insular.</li> <li>-Implementación de herramientas tecnológicas para el control de las diferentes áreas.</li> <li>-Inclusión de maquinarias que mejoren e incrementen la producción.</li> </ul>

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Falta de seguimiento a clientes antes y después de la venta.</li> <li>-No cuentan con una base datos que permita conocer el status actualizado de las Cuentas por cobrar.</li> <li>-Controles mediante programas que pueden ser manipulados y presentar información no razonable.</li> <li>-Políticas y procesos sin actualizar.</li> <li>-No cuentan con un sistema para medir los diferentes riesgos financieros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ingreso de nuevos competidores.</li> <li>-Escasez de materia prima.</li> <li>-Aparición de productos sustitutos.</li> <li>-Implementación de un impuesto por parte del Estado.</li> <li>-Cambios regulatorios en el sector de industrias manufactureras.</li> </ul>

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

#### 4.7.1.1.4. Detección de falencias.

**Tabla 46. Detección de falencias**

Problema	Acción	Recomendación	Tiempo	Responsable	Beneficios
Falta de seguimiento a clientes antes y después de la venta.	Realizar un seguimiento pre y post venta a los clientes.	Tener un seguimiento a clientes permitirá que la empresa pueda tener información que pueda ayudarlos a mejorar.	Inmediato	Gerente Financiero y Ventas	Un seguimiento a los clientes permite que la empresa pueda tener información sobre calidad, precios y nivel de satisfacción de los compradores.
No cuentan con una base datos que permita conocer el status actualizado de las Cuentas por Cobrar.	Establecer una base de datos que permita conocer el status de pagos actualizado de los clientes.	Un control por medio de una base de datos, permitirá que se detecten de manera oportuna cuando un cliente no cumpla con sus promesas de pago.	Inmediato	Gerente Financiero y Jefe de Cuentas por cobrar	Tener un control de los clientes para poder identificar si están cumpliendo con sus promesas de pagos
Controles mediante programas que pueden ser manipulados y presentar información no razonable.	Elaborar los diferentes controles en el sistema que tiene la empresa.	Automatizar los controles permite que las diferentes áreas puedan tener de manera inmediata y actualizada la información y en el caso de encontrarse alguna incongruencia, poderla corregir a tiempo.	Inmediato	Gerente Financiero y Jefe de Cuentas por cobrar	Optimización de los controles de la empresa, permitiendo tener información actualizada y razonable sobre las cuentas por cobrar.



Políticas y procesos sin actualizar en la gestión de cobranzas.	Renovación de las políticas y procesos en la gestión de cobranzas.	La renovación de las políticas y procesos cada cierto tiempo, permitirá que la empresa pueda hacer frente a diferentes situaciones.	Inmediato	Gerente Financiero y Ventas	Mejoras en los controles y resultados de la gestión de cobranzas.
No cuentan con un sistema para medir los riesgos financieros	Implementar un sistema que permita medir los posibles riesgos financieros que afecten la operación de la empresa.	Evaluar un riesgo financiero, permitirá que la empresa disminuir el impacto negativo que pueda causar.	Inmediato	Gerente Financiero y Ventas	Detectar de manera oportuna un posible riesgo financiero que afecte las operaciones de la empresa.
La influencia ocasionada por nuevos competidores o productos sustitutos.	Organizar un plan de acción que permita estudiar a los nuevos competidores o productos sustitutos.	Tener una estrategia disponible que permita afrontar en el caso que existan nuevos competidores o productos sustitutos.	Inmediato	Gerente General, Financiero y de Ventas	Fortalecer la participación de la empresa en el mercado.

**Fuente:** Empresa IRV S.A.

**Elaborado por:** Rosales (2022).

#### 4.7.1.2. *Etapa 2: Manual de políticas y procesos para la gestión de cobranzas.*

##### 4.7.1.2.1. *Políticas, procesos y funciones.*


Es importante para la mejora continua de una empresa la actualización de las políticas, procesos, funciones, orientado a la gestión de cobranzas, por las reformas legales, tributarias, comerciales que pueden darse en cada ejercicio fiscal, lo que conlleva a que la compañía presente disminuciones en el flujo de efectivo.


**Tabla 47. Codificaciones del manual de políticas, procesos y funciones**


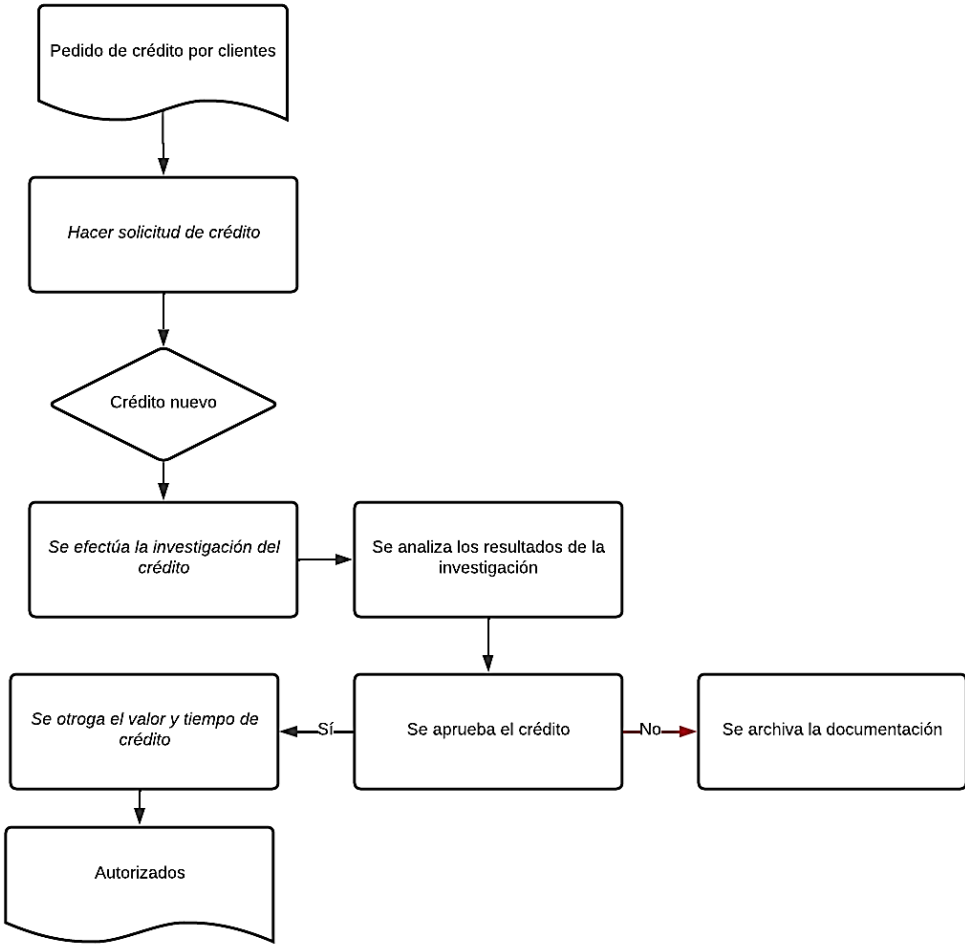
Políticas, procesos y funciones para la Gestión de Cobranzas	Código
Políticas Generales de Trabajo	PPF – GC - 001
Políticas Generales de Crédito	PPF – GC - 002
Flujograma de Procesos de Crédito	PPF – GC - 003
Políticas Generales de Cobranzas	PPF – GC - 004

Flujograma de Procesos de Cobranzas	PPF – GC - 005
Funciones del personal del Departamento de Crédito	PPF – GC -006
Funciones del personal del Departamento de Cobranzas	PPF – GC - 007
Matriz de Riesgos Financieros	PPF – GC - 008


**Elaborado por:** Rosales (2022).


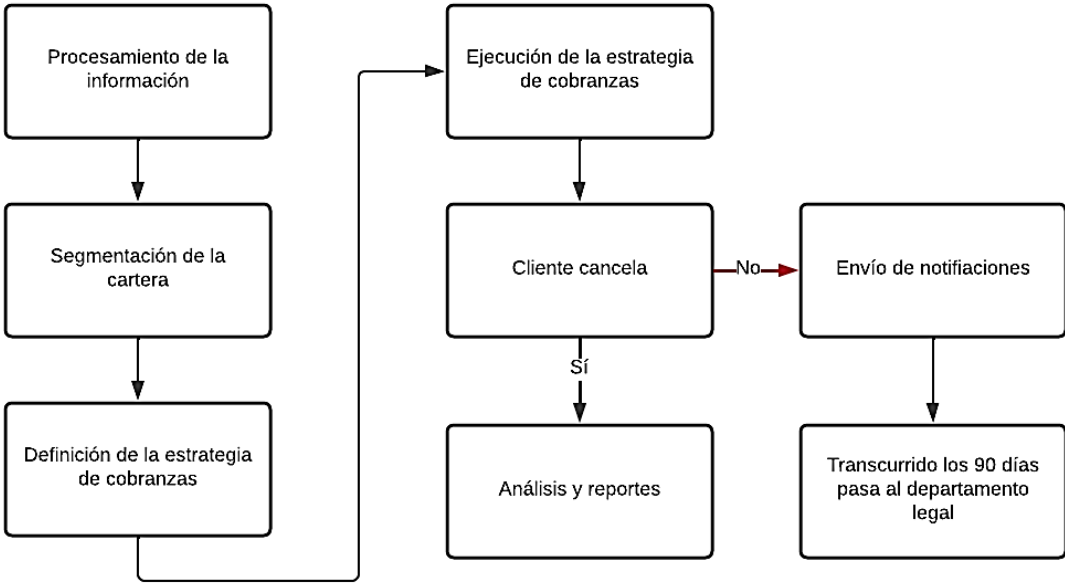
<b>Políticas generales de trabajo</b>		
<b>Sector:</b> Industrias manufactureras	<b>Código:</b> PPF – GC - 001	
<p>La finalidad de las políticas generales de la propuesta, es dar a conocer las directrices básicas para el personal de las diferentes áreas que desempeñan las funciones en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo.</p>		
<b>Políticas generales de trabajo</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Cumplir el horario de trabajo establecido.</li> <li>2.- Precautelar por la integridad de los equipos, herramientas o cualquier implemento que la empresa le a facilitado para el cumplimiento de sus funciones.</li> <li>3.- Desempeñar de manera oportuna y responsable las funciones asignadas por el Gerente o el encargado responsable de área donde labore.</li> <li>4.- Informar de forma inmediata al Gerente o encargado responsable, en el caso de que se presente alguna novedad que pudiera perjudicar a la empresa o interferir con el desarrollo de sus funciones.</li> <li>5.- Conservar el orden y la higiene de las instalaciones donde realiza sus funciones.</li> <li>6.- Prohibido el consumo de alimentos dentro de las instalaciones de la empresa.</li> </ol>		
<b>Elaborado por:</b> Lic. Ingrid Rosales Veliz	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>


<b>Políticas Generales de Crédito</b>		
<b>Sector:</b> Industrias manufactureras	<b>Código:</b> PPF – GC - 002	
<p>La finalidad de las Políticas Generales de Crédito, es optimizar la gestión, supervisión y control de la cartera con la finalidad de disminuir los riesgos financieros de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo.</p>		
<b>Políticas de Crédito</b>		
<p>1.- Los clientes que quieran acceder un crédito con la empresa deben presentar la siguiente documentación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cédula de identidad.</li> <li>• Planilla de servicios básicos.</li> <li>• Certificado bancario.</li> <li>• Solicitud de crédito (Será entregado por la empresa)</li> </ul>		
<p>2.- El crédito no será aprobado si la documentación entregada no se encuentra completa y firmada, sin excepción de ningún documento.</p>		
<p>3.- La empresa calificará la información entregada por el cliente, estableciendo el monto, tiempo otorgado y tipo de cliente.</p>		
<p>4.- No se otorgará ningún tipo de créditos a clientes que tengan deudas con la empresa.</p>		
<p>5.- Los clientes solicitantes solo podrán tener un crédito vigente, cancelado su deuda, puede solicitar otro crédito.</p>		
<p>6.- El tiempo máximo para el otorgamiento de un crédito es de 30 días.</p>		
<p>7.- El monto máximo de crédito es de \$ 500,00.</p>		
<p>8.- Se considerará como cartera vencida a partir de un día posterior a la fecha de vencimiento del crédito otorgado.</p>		
<p>7.- A partir del vencimiento del crédito, se considerará el recargo de interés por mora a la deuda del cliente con la empresa.</p>		
<p>8.- De no obtener algún tipo de respuesta por parte del cliente en 90 días, se iniciará el proceso legal correspondiente.</p>		
<b>Elaborado por:</b> Lic. Ingrid Rosales Veliz	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>


<b>Flujograma de Procesos de Crédito</b>		
<b>Sector:</b> Industrias manufactureras	<b>Código:</b> PPF – GC - 003	
<p>La finalidad del Flujograma de Procesos de Crédito, es optimizar la gestión, supervisión y control de la cartera con la finalidad de disminuir los riesgos financieros de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo.</p> <p style="text-align: center;"><b>Flujograma de Crédito</b></p>  <pre> graph TD     Start([Pedido de crédito por clientes]) --&gt; Request[Hacer solicitud de crédito]     Request --&gt; Decision{Crédito nuevo}     Decision --&gt; Invest[Se efectúa la investigación del crédito]     Invest --&gt; Analyze[Se analiza los resultados de la investigación]     Analyze --&gt; Approve[Se aprueba el crédito]     Approve -- Sí --&gt; Grant[Se otorga el valor y tiempo de crédito]     Approve -- No --&gt; Archive[Se archiva la documentación]     Grant --&gt; End([Autorizados])   </pre>		
<b>Elaborado por:</b> Lic. Ingrid Rosales Veliz	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>

**Figura 14. Flujograma de créditos**  
**Elaborado por:** Rosales (2023).


<b>Políticas Generales de Cobranzas</b>		
<b>Sector:</b> Industrias manufactureras	<b>Código:</b> PPF – GC - 004	
<p>La finalidad de las Políticas Generales de Cobranzas, es optimizar la gestión, supervisión y control de la cartera con la finalidad de disminuir los riesgos financieros de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo.</p> <p style="text-align: center;"><b>Políticas de Cobranzas</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Se debe cumplir de manera obligatoria por los clientes con la fecha de pago estipulada en el crédito, caso contrario se realizará el recargo de interés por mora.</li> <li>2.- Los pagos recibidos por transferencia o cheque, deben ser realizados a la razón social de la empresa, no se recibirán pagos a nombres de terceras personas.</li> <li>3.- Comprobado la autenticidad del pago, se procederá a emitir el respectivo comprobante, como soporte de la transacción realizada.</li> <li>4.- La gestión de cobranzas podrá ser realizada por los siguientes medios: correo electrónico, redes sociales, llamadas telefónicas, mensajes de textos, comunicaciones, visitas a clientes, entre otros que la empresa considere necesarios y oportunos.</li> <li>5.- Al día posterior del vencimiento de pago y de no tener respuesta por parte del cliente, se procederá a cargar los respectivos intereses por mora.</li> <li>6.- La empresa podrá aplicar descuentos solo sobre los intereses por mora, en el caso que un cliente lo solicitare y previa autorización del Gerente de Ventas.</li> </ol>		
<b>Elaborado por:</b> Lic. Ingrid Rosales Veliz	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>

<b>Flujograma de Procesos de Cobranzas</b>		
<b>Sector:</b> Industrias manufactureras	<b>Código:</b> PPF – GC - 005	
<p>La finalidad del Flujograma de Procesos de Cobranzas, es optimizar la gestión, supervisión y control de la cartera, con la finalidad de disminuir los riesgos financieros de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo.</p>		
<p><b>Flujograma de Cobranzas</b></p>  <pre> graph TD     A[Procesamiento de la información] --&gt; B[Segmentación de la cartera]     B --&gt; C[Definición de la estrategia de cobranzas]     C --&gt; D[Ejecución de la estrategia de cobranzas]     D -- Sí --&gt; E[Análisis y reportes]     D -- No --&gt; F[Envío de notificaciones]     F --&gt; G[Transcurrido los 90 días pasa al departamento legal] </pre>		
<p><b>Figura 15. Flujograma de Cobranzas</b>  <b>Elaborador por:</b> Rosales (2023)</p>		
<b>Elaborado por:</b> Lic. Ingrid Rosales Veliz	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>

<b>Funciones del personal de Departamento de Crédito</b>		
<b>Sector:</b> Industrias manufactureras	<b>Código:</b> PPF – GC - 006	
<p>La finalidad de las Funciones del Departamento de Crédito, es optimizar la gestión, supervisión y control de la cartera con la finalidad de disminuir los riesgos financieros de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo.</p> <p style="text-align: center;"><b>Funciones del Jefe de Crédito</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades del personal a su cargo.</li> <li>2.- Calificar, aprobar o rechazar las solicitudes de crédito en base a la información entregada por los clientes.</li> <li>3.- Hacer cumplir las políticas, procesos y funciones del departamento.</li> <li>4.- Generar reportes mensuales de los resultados de su gestión.</li> <li>5.- Sugerir políticas, procesos o funciones para futuras actualizaciones como mejora continua.</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>Funciones del Analista de Crédito</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Cumplir con las políticas, funciones y procesos asignados para su departamento.</li> <li>2.- Procesar y revisar la información entregada por parte de los clientes solicitantes a un crédito.</li> <li>3.- Realizar controles y reportes de los créditos aprobados y rechazados.</li> <li>4.- Realizar seguimiento a los clientes pre y post compra.</li> <li>6.- Elaboración de reportes de manera semanal de los resultados de su gestión.</li> <li>7.- Toda la información debe ser ingresada y manejada en el sistema de la empresa.</li> <li>8.- Atención a los clientes.</li> </ol>		
<b>Elaborado por:</b> Lic. Ingrid Rosales Veliz	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>

<b>Funciones del personal de Departamento de Cobranzas</b>		
<b>Sector:</b> Industrias manufactureras	<b>Código:</b> PPF – GC - 007	
<p>La finalidad de las Funciones del Departamento de Cobranzas, es optimizar la gestión, supervisión y control de la cartera con la finalidad de disminuir los riesgos financieros de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo.</p>		
<b>Funciones del Jefe de Cobranzas</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades del personal a su cargo.</li> <li>2.- Supervisar el seguimiento en la gestión de cobranzas.</li> <li>3.- Proponer estrategias de cobranzas.</li> <li>4.- Hacer cumplir las políticas, procesos y funciones del departamento.</li> <li>5.- Generar reportes mensuales de los resultados de su gestión.</li> <li>6.- Sugerir políticas, procesos o funciones para futuras actualizaciones como mejora continua.</li> </ol>		
<b>Funciones del Analista de Cobranzas</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Cumplir con las políticas, funciones y procesos asignados para su departamento.</li> <li>2.- Realizar seguimiento y coordinación de las cobranzas a diario de la cartera por cobrar.</li> <li>3.- Control de los pagos recibidos por parte de clientes.</li> <li>4.- Entregar el comprobante de pago una vez verificado la cancelación por parte del cliente.</li> <li>5.- Elaboración de reportes de manera semanal de los resultados de su gestión.</li> <li>6.- Realizar seguimientos a los clientes pre y post venta.</li> <li>7.- Toda la información debe ser ingresada y manejada en el sistema de la empresa.</li> <li>8.- Atención al cliente</li> </ol>		
<b>Funciones del Recaudador</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Cumplir con las políticas, funciones y procesos asignados para su departamento.</li> <li>2.- Realizar los cobros en los lugares asignados por el analista de cobranzas.</li> <li>3.- Depositar a la cuenta de la empresa los valores recaudados.</li> <li>4.- En el caso de recibir pagos de dinero en efectivo que sumen el valor de \$ 500, debe depositarlos en cualquier agencia bancaria, caso contrario en el caso de presentarse un incidente será responsabilidad del recaudador.</li> </ol>		
<b>Elaborado por:</b> Lic. Ingrid Rosales Veliz	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>



<b>Matriz de Riesgos Financieros</b>		
<b>Sector:</b> Industrias manufactureras	<b>Código:</b> PPF – GC - 008	

La finalidad de la Matriz de Riesgo, es optimizar la gestión, supervisión y control de la cartera con la finalidad de disminuir los riesgos financieros de las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial a los derivados de la harina de trigo.

### Matriz de Riesgo

En esta fase la empresa podrá identificar y calificar los posibles riesgos financieros que pueden afectar en la gestión de cobranzas, dependiendo de la frecuencia y el impacto.

		Impacto				
		Mínima	Menor	Moderada	Mayor	Máxima
		1	2	4	8	16
Frecuencia	Frecuente	5	10	20	40	80
	Probable	4	8	16	32	64
	Ocasional	3	6	12	24	48
	Posible	2	4	8	16	32
	Improbable	1	2	4	8	16

**Figura 16. Matriz de Riesgo**  
Elaborado por: Rosales (2023).

Identificado y calificado los posibles riesgos financieros, se procederá a evaluar el nivel del riesgo, que permita detallar cuales serían los riesgos más críticos que tiene la empresa, para poder gestionar las acciones de prevención o mitigación.

Nivel de riesgo	Color
Riesgo aceptable	1-4
Riesgo tolerable	5-12
Riesgo alto	16-24
Riesgo extremo	32-80

**Figura 17. Niveles de riesgo**  
Elaborado por: Rosales (2023).

<b>Elaborado por:</b> Lic. Ingrid Rosales Veliz	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>
--	----------------------	----------------------

#### 4.7.1.2.1.1. Simulación de la aplicación de la matriz de riesgo

Mediante los hallazgos en la detección de falencias de la Etapa 1, se procedió a calificar los posibles riesgos que pueden afectar a la rentabilidad de la empresa objeto de estudio, la compañía debe dar una mayor prioridad a los riesgos extremos, alto y tolerables, respectivamente, estableciendo estrategias que permitan la prevención o mitigación del hallazgo.

Riesgo financiero	Frecuencia	Impacto	Nivel de riesgo	
Falta de seguimiento a clientes antes y después de la venta.	4	4	16	Riesgo alto
No cuentan con una base datos que permita conocer el status actualizado de las Cuentas por Cobrar.	5	4	20	Riesgo alto
Controles mediante programas que pueden ser manipulados y presentar información no razonable.	5	2	10	Riesgo tolerable
Políticas y procesos sin actualizar en la gestión de cobranzas.	5	8	40	Riesgo extremo
La influencia ocasionada por nuevos competidores o productos sustitutos.	2	8	16	Riesgo alto

**Figura 18. Simulación de aplicación de la matriz de riesgos.**

**Elaborado por:** Rosales (2022).

#### 4.7.1.3. Etapa 3: Capacitación y alcance

##### 4.7.1.3.1. Capacitación.

La propuesta del modelo “MOFIPROGESCO” está orientada a todo el personal administrativo como: Jefes, analistas y recaudadores del departamento de crédito y cobranza; entre otros, que tenga participación de manera directa en la gestión, supervisión y control de cobranzas para que los involucrados se apropien del modelo y los beneficios que pueden brindar.

#### 4.7.1.3.2. Costos.

A continuación, se muestra el resumen de los costos que incidirán en la capacitación para el personal de los departamentos de créditos y cobranzas con participación de manera directa en la gestión, supervisión y control de las cobranzas.

**Tabla 48. Costo de capacitación**

Concepto	Cantidad	Valor unitario	Subtotal
Instructor	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Computadora	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Proyector	1	\$ 90,00	\$ 90,00
Suministros de oficina	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Folletos (Manuales, funciones y procesos)	60	\$ 1,00	\$ 60,00
Varios	1	\$ 100,00	\$ 100,00
		<b>Total</b>	<b>\$ 1.400,00</b>

**Elaborado por:** Rosales (2022).

#### 4.7.1.3.3. Tiempo.

La capacitación del modelo “MOFIPROGESCO” está proyectada con una duración de 5 días laborales, el resultado en la gestión, supervisión y control de las cobranzas, se verán reflejados en los Estados Financieros desde el primer mes de aplicación.

#### 4.7.1.3.4. Alcance.

El Modelo Financiero “MOFIPROGESCO” coadyuvará a la mejora de la gestión, supervisión y control de las cobranzas, por la actualización de las políticas, funciones, procesos y por la implementación de una matriz de riesgos financieros, está dirigido al personal de los departamentos de crédito y cobranza.

#### **4.8. Conclusiones de la propuesta**

La propuesta del Modelo Financiero “MOFIPROGESCO” orientado a la mejora de la gestión, supervisión y control de las cobranzas, dará cumplimiento a lo establecido en los objetivos específicos, a razón que se actualizó las políticas, funciones, procesos y se implementó una matriz de riesgo financieros que permitirá que los departamentos de créditos y cobranzas otorguen créditos con menor riesgo de morosidad o cuentas incobrables por parte de los clientes y lograr mejores resultados en los ingresos de la empresa, permitiendo que incremente la liquidez al finalizar cada periodo

Adicional, la propuesta aportará a las diferentes empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo de otros productos de panadería, en especial los derivados de la harina de trigo, con la elaboración o actualización de sus políticas, procesos y funciones para la gestión, supervisión y control de las cobranzas.

## CONCLUSIONES

- La empresa IRV S.A. tiene un diagrama de flujos de procesos, pero no abastece a todas las actividades de la gestión de cobranzas.
- La empresa IRV S.A., objeto de estudio posee un manual de políticas, procesos y funciones desactualizado, por lo que se está presentando inconvenientes en la gestión, supervisión y control de las cobranzas.
- Los vendedores hacen seguimiento del comportamiento de los clientes antes y después de la venta, sobre la calidad, precios y nivel de satisfacción; a través, de un formato en Excel, el cual puede ser manipulado y presentar información no razonable.
- No tienen una base de datos que permita conocer el status actualizado de las Cuentas por Cobrar; además, los controles los realizan de manera esporádica
- No cuentan con un sistema informático con matrices que permita identificar y evaluar los posibles riesgos financieros.
- Existe un desconocimiento por parte del personal del departamento de créditos y cobranzas sobre los documentos, plazos, montos, métodos y herramientas que pueden emplear para el otorgamiento de créditos o la realización de una gestión de recaudación eficiente.
- Presentan deficiencias en la gestión de recaudación de los valores correspondientes a las cuentas por cobrar, por la falta de seguimiento de la cartera vencida.
- No efectúan los cálculos y análisis de los factores financieros que les permitan detectar riesgos financieros.

## RECOMENDACIONES

- Se sugiere aplicar los diagramas de flujo de procesos de Crédito y Cobranzas que consta en la propuesta “MOFIPROGESCO”, en la etapa 2, con el código PPF-GC-003 al 004, para optimizar la gestión, supervisión y control de la cartera con la finalidad de disminuir los riesgos financieros de la empresa.
- Se recomienda aplicar el manual de políticas, procesos y funciones de la empresa para mejorar la gestión de cobranzas, que consta en la propuesta “MOFIPROGESCO”, en la Etapa 2, con el código PPF-GC-001 al 008.
- Se sugiere adquirir un sistema informático que permita generar un nivel de reportería para el monitoreo constante de los clientes antes y después de las ventas.
- Se recomienda obtener un sistema integral de cobranzas que permita conocer en tiempo real el estado de las cuentas por cobrar; además, el personal de Departamento de Cobranzas aplique las funciones que constan en la propuesta “MOFIPROGESCO”, en la Etapa 2, con el código PPF-GC-007.
- Se sugiere implementar un sistema informático que les permita generar un nivel de reportería que identifique los posibles riesgos financieros de manera oportuna.
- Se recomienda capacitar el personal del departamento de créditos y cobranzas para la implementación de la propuesta “MOFIPROGESCO”, que consta en la Etapa 2, con el código PPF-GC-002 al 004.y la Etapa 3.
- Se sugiere la implementación de la propuesta “MOFIPROGESCO”, en la Etapa 2, con el código PPF-GC-007, que detalla las funciones del Recaudador.

- Se recomienda efectuar el cálculo y análisis de los factores financieros que les permita medir las razones financieras que detecten oportunamente el riesgo financiero.

## BIBLIOGRAFÍA

- Andrea Broseta. (2017). <https://www.rankia.cl>. Obtenido de <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3513817-que-renta-fija-variable-ejemplos#titulo5>
- Banco Bilbao Viscaszya Argentaria. (2015). <https://www.bbva.com/>. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/finanzas-para-todos-el-riesgo-financiero-y-sus-tipos/>
- Carla Monise. (2019). <https://blogdelacalidad.com>. Obtenido de <https://blogdelacalidad.com/que-es-una-matriz-de-riesgo/>
- Centro Europeo de Postgrado. (2020). <https://www.ceupe.com/>. Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/el-riesgo-de-liquidez.html>
- Código de Comercio. (2019). <https://www.supercias.gob.ec>. Obtenido de [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo\\_de\\_Comercio.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo_de_Comercio.pdf)
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). <https://www.cosede.gob.ec>. Obtenido de <https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2019/08/CONSTITUCION-DE-LA-REPUBLICA-DEL-ECUADOR.pdf>
- EALDE Business School. (2017). <https://www.ealde.es>. Obtenido de <https://www.ealde.es/como-elaborar-matriz-de-riesgos/>
- Eliana Arcoraci. (2013). *Contabilidad - Ratios financieros*. Obtenido de <http://www.utntyh.com/wp-content/uploads/2013/09/Apunte-Unidad-3-Ratios-Financieros.pdf>
- Food and Agriculture Organization of the United Nations. (19 de Febrero de 2019). <https://www.fao.org>. Obtenido de <https://www.fao.org/3/w0073s/w0073s0u.htm>
- Harvard Business Press. (2009). *Entiendo las finanzas*. Santiago de Chile. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=9dvf0BEPKpAC&pg=PA19&dq=razones+de+rentabilidad&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiC6de0h5HzAhUvQzABHcPQCvAQ6AF6BAGCEAI#v=onepage&q&f=false>



- Innovation & Entrepreneurship Business School. (22 de Agosto de 2016).  
<https://www.iebschool.com>. Obtenido de  
<https://www.iebschool.com/blog/productos-de-consumo-masivo-comercio-ventas/>
- Instituto Ecuatoriano de Normalización. (01 de 2015).  
<https://www.normalizacion.gob.ec>. Obtenido de  
<https://www.normalizacion.gob.ec/buzon/normas/n-te-inen-616-4.pdf>
- Iván Rodríguez. (2015). <https://www.auditool.org/>. Obtenido de  
<https://www.auditool.org/blog/control-interno/3101-que-es-el-riesgo-operativo>
- Laura Décaro, A. S. (Octubre de 2017). <http://ri.uaemex.mx/>. Obtenido de  
[http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/70173/secme-26601\\_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/70173/secme-26601_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ley de Régimen Tributario Interno. (2004). <https://www.sri.gob.ec>. Obtenido de  
[https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/5be3f2eb-3237-4916-ab88-cbca60acbcfc/LEY\\_DE\\_R%C9GIMEN\\_TRIBUTARIO\\_INTERNO\\_-\\_LORTI\\_759\\_INCLUYE+MODIFICACIONES+LEY+ORGANICA+DE+CULTURA\\_mayo+2017.pdf](https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/5be3f2eb-3237-4916-ab88-cbca60acbcfc/LEY_DE_R%C9GIMEN_TRIBUTARIO_INTERNO_-_LORTI_759_INCLUYE+MODIFICACIONES+LEY+ORGANICA+DE+CULTURA_mayo+2017.pdf)
- Ley de Seguridad Social. (31 de Marzo de 2011). <http://www.oas.org>. Obtenido de  
[http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4\\_ecu\\_seg.pdf](http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_seg.pdf)
- María Alcántara, E. H. (2013). *Indicadores financieros*. Hidalgo, México. Obtenido de  
[https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P\\_Presentaciones/Sahagun/Contaduria/Finanzas/indicadores.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/Sahagun/Contaduria/Finanzas/indicadores.pdf)
- María Arévalo. (2020). <https://www.piranirisk.com>. Obtenido de  
<https://www.piranirisk.com/es/blog/que-es-el-riesgo-de-mercado>
- Mario Galindo, S. (2018). <http://www.scielo.org>. Obtenido de  
[http://www.scielo.org/bo/pdf/rjd/v7n9/v7n9\\_a08.pdf](http://www.scielo.org/bo/pdf/rjd/v7n9/v7n9_a08.pdf)
- Miguel Díaz, L. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. EUMED.  
Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/1229.zip>
- MJ Payares. (24 de 10 de 2020). <https://www.tododisca.com>. Obtenido de  
<https://www.tododisca.com/el-trigo-conozca-los-beneficios-de-consumir-este-cereal/>

- Normas Internacionales de Contabilidad. (2001). <https://www2.deloitte.com>.  
Obtenido de  
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%201%20-%20Presentaci%C3%B3n%20de%20Estados%20Financieros.pdf>
- Normas regulatorias para cadenas de supermercados y sus proveedores. (22 de Febrero de 2017). <https://www.nmslaw.com.ec>. Obtenido de  
[https://www.nmslaw.com.ec/wp-content/uploads/2017/03/MERCANTI-NORMAS\\_REGULATORIAS\\_PARA\\_CADENAS\\_DE\\_SUPERMERCADOS\\_Y\\_SUS\\_PROVEEDORES.pdf](https://www.nmslaw.com.ec/wp-content/uploads/2017/03/MERCANTI-NORMAS_REGULATORIAS_PARA_CADENAS_DE_SUPERMERCADOS_Y_SUS_PROVEEDORES.pdf)
- Normativa técnica sanitaria para alimentos procesados. (29 de Septiembre de 2016).  
<https://www.controlsanitario.gob.ec>. Obtenido de  
[https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/04/ARCSA-DE-067-2015-GGG\\_NORMATIVA-T%C3%89CNICA-SANITARIA-PARA-ALIMENTOS-PROCESADOS.pdf](https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/04/ARCSA-DE-067-2015-GGG_NORMATIVA-T%C3%89CNICA-SANITARIA-PARA-ALIMENTOS-PROCESADOS.pdf)
- Reglamento sanitario de etiquetado de alimentos procesados para el consumo humano. (2013). <https://www.controlsanitario.gob.ec>. Obtenido de  
<https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/REGLAMENTO-SANITARIO-DE-ETIQUETADO-DE-ALIMENTOS-PROCESADOS-PARA-EL-CONSUMO-HUMANO-junio-2014.pdf>
- Súper Intendencia de Compañías. (2015). <https://www.supercias.gob.ec>. Obtenido de  
[https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf)
- Universidad Autónoma Nacional de México. (2017). *Administración de Riesgos*. México. Obtenido de  
<http://www.economia.unam.mx/profesores/blopez/Riesgo-Pres5.pdf>
- Universidad de Alcalá. (2019). <https://www.master-finanzas-cuantitativas.com>.  
Obtenido de <https://www.master-finanzas-cuantitativas.com/que-es-riesgo-credito/>
- Universidad de la Rioja. (2020). <https://ecuador.unir.net/>. Obtenido de  
<https://ecuador.unir.net/actualidad-unir/tipos-riesgos-financieros/>

Universidad de Málaga. (2019). *La renta fija y variable*. Málaga, España. Obtenido de [https://miriadax.net/c/document\\_library/get\\_file?uuid=155b1a2d-38b5-4b34-bf34-e46a96425115&groupId=18527612](https://miriadax.net/c/document_library/get_file?uuid=155b1a2d-38b5-4b34-bf34-e46a96425115&groupId=18527612)

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. (2013). *Razones financieras*. Obtenido de <https://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/Academia%20de%20Finanzas/Finanzas%20I%20Mauricio%20A.%20Chagolla%20Farias/10%20razones%20financieras.pdf>

## ANEXOS

### Anexo 1. Ficha de observación

Ficha de Observación				
Situación: Procedimiento y Sistemas de trabajo				
Fecha: 08-06-2022			Empresa: IRV S.A.	
Lugar: Guayaquil			Departamento: Áreas Financiera y Ventas	
Observador: Ingrid Rosales veliz				
Hora inicio: 10:00			Hora final: 17:00	
No.	Aspectos	Respuesta		Comentarios
		Si	No	
<b>Análisis de documentos</b>				
1	La Gerencia Financiera cuenta con diagrama de flujos de procesos para la gestión de cobranzas			
2	La Gerencia Financiera cuenta con todas las herramientas y medios necesarios para la gestión de cobranzas.			
3	Tienen establecido una segmentación o categorización de los clientes a fin de definir rangos de crédito.			
4	Se verifica cada cierto tiempo el status de cuentas por cobrar en la Gerencia Financiera.			
5	La información registrada en el sistema guarda consistencia con lo real de cuentas por cobrar por tipo de clientes.			

<b>Análisis de proceso del área de Cuentas por cobrar</b>				
<b>6</b>	<b>Cuentan con todas las herramientas de recaudación para evitar vencimiento de las cuentas por cobrar.</b>			
<b>7</b>	<b>Se otorga asignación de funciones al personal del área a fin de definir sus responsabilidades.</b>			
<b>8</b>	<b>Cuentan con políticas definidas para las diferentes formas de pago.</b>			
<b>9</b>	<b>Realizan seguimiento a los clientes previo al vencimiento de 30 días.</b>			
<b>10</b>	<b>Realizan actualización de información de los clientes.</b>			
<b>Análisis de coordinación entre Comercial y Financiero</b>				
<b>11</b>	<b>El área Financiera coordina con el área Comercial para el otorgamiento de crédito según la categorización por tipo de cliente.</b>			
<b>12</b>	<b>Realiza seguimiento al cliente fin de conocer si se consumió el producto considerando que el producto es de primera necesidad, no debería estar más de 21 días para su consumo.</b>			

13	<p>Cuentan con indicadores constantes de rotación de cartera por vendedor, por cliente, por zonas o por ciudades, lo realizan de manera manual o mediante un sistema.</p>			
14	<p>Si se detecta una cartera en riesgo de vencimiento se comunican con el Supervisor, vendedor o al Gerente de ventas o directamente con el cliente y cuales con las medidas que se realiza para la gestión de cobranzas.</p>			
15	<p>Cuentan con indicadores de las cuentas por cobrar en relación a las ventas; es decir, del total de la cartera la segregación por vendedor que mayor incidencia en cuentas por cobrar para determinar previamente el riesgo de cartera vencida de acuerdo a los días que debió efectuar la recaudación.</p>			

**Anexo 2. Cuestionario de Entrevistas**

**Tema:** Riesgos financieros en las empresas fabricantes y comercializadoras del sector de consumo masivo.

**Objetivo:** Analizar el nivel de control en los riesgos financieros a cargo de su departamento.

<b>Entrevistado</b>	<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
<b>Formulario de Entrevistas</b>	1	¿Qué clase de riesgos financieros ha identificado que son inherentes a la actividad que realizan, como los han enfrentado y cuál ha sido su impacto en el área?
	2	Con relación al riesgo financiero ¿Cuáles son los factores internos y externos que originan los mismos?
	3	¿Con qué sistema cuentan, que les permita medir el riesgo y la posible mitigación?
	4	¿Con qué sistema cuentan para la medición continua del riesgo identificado?
	5	¿Cuáles son los pasos a seguir para identificar un riesgo relativo a la cartera?
	6	¿Cómo se impacta la gestión de cobranzas en la rentabilidad de la empresa?
	7	¿Qué métricas utilizan que puedan medir el riesgo existente?
	8	¿Cómo influye la antigüedad de la cartera y las políticas existentes en la rentabilidad?

- 
- 9      **¿Qué condiciones del mercado influyen en la rentabilidad de la organización?**
- 10     **¿Qué tan fuerte es la relación riesgo rentabilidad en la empresa?**
- 11     **¿Cómo cataloga la relación riesgo rentabilidad en el mercado?**
-