

**Universidad Siglo 21**  
**Decanato de Administración y Management**



**Contador Público**

Seminario Final de Contador Público

Trabajo Final de Graduación

Reporte de Caso

**Análisis y mejora del circuito compras-pagos en Gómez Roco S.R.L. para el año  
2025**

Cal Décima Pablo Matías

Legajo VCPB035516

DNI 38.211.359

Docente TFG: Cra. Muñoz Vanesa

Salta, 29 de junio de 2025

## **Resumen**

En el presente trabajo final de grado sobre la empresa Gómez Roco y Cía. S.R.L. ubicada en la Ciudad de Salta, Provincia de Salta, se aborda la situación actual en el proceso de compras y pagos de la compañía. Con el objetivo de desarrollar un nuevo y mejorado sistema ejecución de compras y de pagos basado en el Informe COSO, es que se desarrolla el presente trabajo.

Para el desarrollo se analizan distintos indicadores financieros al cierre del ejercicio 2025, el contexto actual de la empresa, su actividad comercial y su procedimiento actual para el proceso de compras y pagos.

Con los resultados obtenidos del desarrollo, se hace hincapié en la importancia de la implementación en el corto plazo de un procedimiento que tenga en cuenta las dimensiones del Informe Coso y que a su vez brinde información que aporte a la toma de decisiones. Se dan las pautas para una implementación de las dimensiones el Informe Coso en la empresa Gómez Roco.

Palabras clave: Empresa, compras, pagos, COSO.

## **Abstract**

This final degree thesis, on the company Gómez Roco y Cía. S.R.L., located in the city of Salta, Province of Salta, addresses the current situation of the company's purchasing and payment process. This thesis aims to develop a new and improved purchasing and payment execution system based on the COSO Report.

For this purpose, various financial indicators are analyzed at the end of the 2025 fiscal year, along with the company's current context, its commercial activity, and its current purchasing and payment process procedures.

Based on the results obtained from this thesis, the importance of implementing a procedure in the short term that takes into account the dimensions of the COSO Report and, in turn, provides information that informs decision-making is emphasized. Guidelines for implementing the dimensions of the COSO Report at Gómez Roco are provided.

Key words: Company, purchases, payments, COSO.

## Índice

<b>Resumen.....</b>	<b>1</b>
<b>Abstract.....</b>	<b>1</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>3</b>
<i>Objetivo General.....</i>	<i>5</i>
<i>Objetivos Específicos.....</i>	<i>5</i>
<b>Análisis de situación.....</b>	<b>6</b>
<i>Descripción de la situación.....</i>	<i>6</i>
<i>Análisis de contexto.....</i>	<i>7</i>
<i>Diagnóstico organizacional.....</i>	<i>8</i>
<b>Marco Teórico.....</b>	<b>11</b>
<i>Marco normativo del perfil contable.....</i>	<i>11</i>
<i>Vínculo entre la información contable y las decisiones operativas.....</i>	<i>12</i>
<i>Limitaciones del Informe COSO en Pymes familiares.....</i>	<i>14</i>
<b>Diagnóstico y Discusión.....</b>	<b>16</b>
<i>Análisis de ratios.....</i>	<i>18</i>
<i>Conclusión diagnóstica.....</i>	<i>19</i>
<b>Plan de Implementación.....</b>	<b>21</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>28</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>31</b>

## Introducción

Gómez Roco, una empresa familiar con raíces profundas, nació en 1956 gracias al espíritu emprendedor de Carlos "Coco" Gómez. Su meta inicial era clara: ofrecer soluciones completas para el bombeo de fluidos. Con dedicación y una visión de expansión, la firma extendió su catálogo de productos, abarcando hoy un amplio espectro. Actualmente, la empresa funciona como distribuidora de marcas líderes en bombas y electrobombas, motobombas, motores, grupos electrógenos, tableros, energía solar, sistemas de riego, productos químicos y accesorios para piscinas, parques, jardines, maquinaria de construcción, insumos para el agro y ferretería industrial. Con más de seis décadas y media de historia, la compañía sigue afianzando su desarrollo, generando valor añadido de forma constante y ajustándose a las transformaciones del mercado, sin perder el contacto cercano con sus clientes en los rubros agropecuario, minero, industrial, de la construcción y el hogar.

El presente trabajo hará hincapié en el circuito de compras y pagos de la empresa y en cómo modificarlo para su mejora. Para ello es necesario tomar antecedentes nacionales como González (2016) que sostiene desde su perspectiva técnicas de evaluación del control interno y auditoría del proceso de pago a proveedores. Tema que toca áreas claves en una organización que son la de compras y pagos y su antítesis las ventas y las compras.

En sintonía con lo dicho al principio, vale la pena destacar que las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) con sello familiar, a menudo se topan con obstáculos particulares a la hora de poner en marcha y mantener sistemas de gestión de control de compras y pagos que funcionen correctamente. Estas dificultades se basan en la excesiva confianza entre quienes deciden el ¿Qué comprar? o ¿A quién comprar? Otras dificultades que se plantean son las compras realizadas en base a afirmaciones tales como: “Siempre se compró así” “Son años comprando de esta manera”. Inevitablemente se recae en aciertos y errores no medibles y que repercuten inevitablemente en el flujo de caja de la organización y terminan con cuestionamientos en ¿Por qué se compró tan mal? ¿Era necesario tanto stock? ¿El flujo de caja permite seguir comprando de esta manera? Todo ello nos lleva a una pregunta resumen ¿Cuáles son las debilidades en el control interno del circuito de compras y pagos?

Varios estudios recientes han puesto la lupa en lo importante que es el control interno para las empresas. Se analizaron los puntos débiles en el control interno que afectan a las Pymes, centrándose en cómo una mala gestión de los recursos impacta negativamente en sus ganancias y en la calidad de sus números financieros (Díaz et al., 2021). Su investigación subraya que es crucial que estas empresas implementen sistemas de control interno apropiados para manejar mejor sus recursos, hacer sus procesos más eficientes y tener información financiera confiable, factores que consideran clave para que sigan adelante y crezcan. Por otro lado, como antecedente internacional se analizó cómo se aplica el control interno en el sector público ecuatoriano, destacando la relevancia del modelo COSO para fortalecer cómo están organizadas las entidades públicas, cómo gestionan los riesgos y cómo funciona su auditoría interna, lo cual tiene implicaciones importantes para usar los recursos de manera eficiente, y estableciendo similitudes en la necesidad de un control interno sólido tanto en el sector público como en el privado (López & Cañizares, 2018). En el sentido nacional la Sindicatura General de la Nación (2014) en su informe de normas generales de control interno explica a detalle la evolución del informe COSO en las instituciones gubernamentales de la Nación.

Continuando con la línea de las Pymes familiares, los problemas residen en que no siempre tienen bien separadas las tareas. En empresas como Gómez Roco, es común que pocas personas, a menudo familiares, hagan muchas cosas diferentes. Esta acumulación de responsabilidades en unos pocos puede debilitar los controles internos, aumentando el peligro de errores, fraudes o que los procesos de compra y pago no sean eficientes.

Otro punto importante es que a veces los procesos no son muy formales. Cuando las Pymes recién empiezan a crecer o por la forma en que se manejan las familias, pueden operar con procesos menos estructurados. Sin dejar de lado que muchas veces las relaciones personales y la confianza familiar pesan más que las reglas estrictas de control. Las decisiones sobre a quién comprarle o si aprobar un pago podrían basarse más en la confianza personal que en evaluar objetivamente a los proveedores o en revisar correctamente la integridad de los documentos.

En este contexto, el análisis del circuito de compras y pagos de Gómez Roco y Cía. S.R.L. durante el año 2025 adquiere una relevancia aún mayor, ya que permitirá identificar cómo esta empresa familiar ha abordado o podría abordar estas complicaciones inherentes a su estructura, con el objetivo de proponer mejoras que fortalezcan su control de gestión.

## *Objetivos*

### *Objetivo general*

- Desarrollar un circuito de compras y pagos óptimo para Gómez Roco y Cía. S.R.L. que aborde los principios exigidos por el informe COSO.

### *Objetivos específicos:*

- Desarrollar un circuito concreto de órdenes de compra que validen la operación de compra.
- Diseñar modelos de autorizaciones cruzadas en donde se validen órdenes de compra ya autorizadas previamente.
- Diseñar canales efectivos de comunicación en dónde converjan todas las acciones dedicadas al proceso de compras y pagos de Gómez Roco.

## **Análisis de situación**

### *Descripción de la situación*

Gómez Roco y Cía. S.R.L. es una empresa familiar oriunda de la ciudad de Salta, actualmente y dados sus \$17.924.961.357,00.- de ventas declaradas según su último Estado de Resultados del ejercicio N° 67 está encuadrada como Pequeña según el Ministerio de Desarrollo Productivo de la República Argentina. Es parte conformante del 99.5% de Pymes que componen el complejo mundo de las empresas en América Latina (Tumbaco et al., 2022). En el presente se encuentra en una etapa de madurez en el giro comercial y en una etapa de crecimiento en el rubro de servicios. Esto hace una mezcla de crecimiento que lleva a la empresa a la necesidad de un mayor y mejor control en el circuito de compras y pagos.

Este trabajo toma como base fundamental el Marco Integrado de Control Interno emitido por el Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway (COSO), específicamente su versión actualizada de 2013.

El Informe COSO (Committee of Sponsoring Organizations) es un documento que contiene las principales directrices para la implementación y gestión de un sistema de control interno (Álava-Rosado et al., 2023). El Modelo COSO 2013 se estructura en cinco componentes interrelacionados: Ambiente de Control, Evaluación de Riesgos, Actividades de Control, Información y Comunicación, y Actividades de Monitoreo. Cada uno de estos componentes se sustenta en principios fundamentales que proporcionan una guía detallada para la implementación de un control interno efectivo.

En el contexto específico del circuito de compras y pagos, los principios del Modelo Coso 2013 ofrecen una base sólida para analizar las prácticas existentes en Gómez Roco y Cía. S.R.L. y para identificar posibles puntos de mejora. En este sentido se puede afirmar que la empresa posee falencias evidentes en dicho circuito y más aún se encuentra alineado hoy en día con las directrices del informe COSO. Toda información recabada por análisis visual y operativo por personal dentro de la organización. Cuando se habla de falencias concretamente se puede afirmar en primer orden que el Socio Gerente de mayor antigüedad es quien evalúa las posibles compras a llevar a cabo y es la misma persona quien autoriza los pagos de proveedores. En segundo orden la empresa cuenta con un sistema de gestión que permite la generación de Órdenes de Compra, pero

debido a que lleva demasiado tiempo la elaboración de la misma para el departamento, el 90% de las compras se concreta vía mensajería o e-mails. Como punto no menor el Directorio en una de sus últimas decisiones, definió que el Gerente Comercial sea quien vigile conjuntamente con los Socios el proceso de compras.

Cabe destacar que la información contable generada por la organización es fundamental para la toma de decisiones y el control de la gestión. Entre los usuarios internos se encuentran el Directorio y los mandos medios, tales como el Gerente de Administración y Finanzas y el Tesorero. Por otro lado, los usuarios externos incluyen a entidades como Arca (Agencia de Recaudación y Control Aduanero), la Dgr (Dirección General de Rentas) y la Dgrm (Dirección General de Rentas Municipal) de Salta, que requieren la información para fines de fiscalización y cumplimiento tributario, así como los proveedores, quienes la utilizan para evaluar la solvencia y la capacidad de pago de las obligaciones de organización.

#### *Análisis del contexto.*

Para entender mejor el momento y el lugar donde opera Gómez Roco y Cía. S.R.L., se procede a detallar los aspectos relevantes del entorno que lo rodea.

Para análisis y delimitación de factores externos se utilizará una herramienta llamada análisis P.E.S.T.E.L., que sirve para definir el entorno de una compañía analizando una serie de factores externos (Pascual, 2013).

*Tabla 1. Análisis P.E.S.T.E.L.<sup>1</sup>*

P	Ámbito Político. Estabilidad en materia de gobierno. Claridad en las normativas políticas emanadas por el Poder Político Nacional y Provincial.
E	Ámbito Económico. Macroeconomía ordenada. Microeconomía en vías de ordenamiento. La fluctuación sucia del precio de tipo de cambio de dólares iniciada con la fase 3 del Programa Económico Banco Central de la República Argentina (2025) incide en gran medida en los costos de importación de bienes de capital.

---

<sup>1</sup> Fuente: Elaboración propia, 2025.

S	Ámbito Social. Mayor consciencia social en el consumo de productos sustentables y amigables con el medio ambiente.
T	Ámbito Tecnológico. Por un lado, la implementación de nuevas tecnologías que lleven a la organización a un futuro con Inteligencia Artificial en procesos repetitivos que son llevados a cabo por personal. Por otro lado, la tecnología de nuevos productos hace que no se deba perder pisada en este sentido.
E	Ámbito Ecológico. El correcto uso y desecho de productos amigables con el ambiente son regulados por entes provinciales. La ecología consciente tiene beneficios impositivos que ayudan al flujo de caja.
L	Ámbito Legal. La seguridad jurídica en el área de comercio y de servicios está bien regulada por entes provinciales y dan un lineamiento que la empresa debe cumplimentar en un 100%.

### *Diagnóstico organizacional*

Gómez Roco y Cía. S.R.L., una empresa familiar con una larga trayectoria desde 1956. Si bien la variedad de productos que ofrece para sectores como el agro, la minería, la construcción y el hogar sugiere que no es tan fácil entrar, la dificultad varía según el producto. Por ejemplo, en el sector de la energía solar, donde Gómez Roco quiere hacer foco en su estrategia para el año 2025 el expertíz en la materia y la competencia con otras opciones ya conocidas y probadas, como los generadores, hacen que sea más difícil para otros entrar. Sin embargo, para la venta de productos más comunes como bombas domésticas la amenaza de nuevos competidores puede ser mayor. En general, la amenaza de nuevos competidores se considera mixta, siendo que es más alta para los productos básicos y más baja para aquellos que requieren más conocimientos especializados y espalda financiera o donde la empresa ya tiene una buena posición.

La variedad de productos ofrecidos hace que la empresa esté en constante contacto con proveedores de marcas líderes como ser: Grundfos, MWM Tupy Do Brasil, Motorarg, Honda, etc. Esto marca un gran poder de negociación en temas claves y críticos que posicionan a la empresa como un referente en la materia.

En cuanto a la capacidad de negociación con los clientes Gómez Roco posee también una situación mixta. Para productos de mayor demanda doméstica se establecen planes de financiación estándares y se hace frente a una disputa con muchos

competidores. Para productos de menor demanda y de mayor especialización en cuanto a la complejidad de los requerimientos, la capacidad de negociación es elevada y se debe competir por el cliente con unos pocos competidores.

Finalmente, la intensidad de la competencia entre las empresas que ya están en el mercado es un aspecto clave para Gómez Roco y Cía. S.R.L. La empresa distribuye una amplia gama de productos lo que implica competir con diferentes actores según el sector y el producto específico. En el caso de productos que son similares, la competencia directa tiende a ser más fuerte y se centra en el precio. En resumen, la competencia entre las empresas ya existentes como ser Ingeniero Ramón Russo y Sullair se considera alta en productos que son muy parecidos y media en los casos donde Gómez Roco logra diferenciarse o tiene acuerdos estratégicos con los proveedores ya mencionados.

En conclusión, el análisis precedente que obedece al esquema de las 5 Fuerzas de Porter muestra que Gómez Roco y Cía. S.R.L. opera en un entorno competitivo con muchas facetas. La empresa debe cuidar sus relaciones con proveedores y clientes, estar atenta a la amenaza de sustitutos (especialmente en energía solar) y competir de manera efectiva en un mercado donde la rivalidad puede ser fuerte.

Para dar continuidad al análisis tanto propio como de contexto es necesario un análisis FODA. Es una herramienta que posibilita la recopilación y uso de datos que permiten conocer el perfil de operación de una empresa en un momento dado (Ramírez, 2012). El análisis presentado surge de un análisis arduo de la situación actual de la organización con miradas de la Gerencia General de la misma y de un análisis de asesoramiento privado al Directorio de la empresa.

*Tabla 2. Matriz FODA<sup>2</sup>*

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Larga trayectoria y experiencia.</li> <li>• Amplia diversificación de productos.</li> <li>• Alianzas estratégicas con marcas líderes.</li> <li>• Base de clientes diversificada.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia en mercado homogéneo.</li> <li>• Gran dependencia de proveedores claves y críticos.</li> <li>• Sistema de compras y pagos ineficiente.</li> </ul>

<sup>2</sup> Fuente: Elaboración propia, 2025.

<ul style="list-style-type: none"><li>• Presencia regional en expansión.</li></ul>	
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Crecimiento del sector minero en Salta.</li><li>• Mercado de energía solar aún no competido.</li><li>• Expansión de posicionamiento a la provincia de Catamarca.</li></ul>	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Competencia establecida en diversos sectores.</li><li>• Sustitutos directos en energía solar (generadores).</li><li>• Fluctuación de precios constantes debido a las fluctuaciones del tipo de cambio.</li></ul>

## Marco Teórico

La bibliografía orientadora de este trabajo está compuesta de un conjunto de variados trabajos y libros de distintos autores. El enfoque específico en el que se centra es en el de un enfoque contable. Se desarrolla siguiendo temas puntuales y que son de gran relevancia para entender y dimensionar la importancia de un buen control del circuito de compras y pagos.

Es correcto decir que un buen enfoque del control sin lugar a dudas da a la organización seguridad en sus procesos. El control interno es favorable para la entidad por cuanto permite la consecución de objetivos en base a los cambios que se implementan. Entre los principales beneficios se puede mencionar: promueve la optimización de gestión institucional tanto a nivel administrativo como de otros espacios de la entidad, evitar la corrupción, fortalece a la institución para conseguir sus objetivos evitando la pérdida de recursos, asegura que la entidad cumpla con la normativa vigente permitiendo mantener la imagen institucional positiva ante el usuario interno y externo (Cabrera et al., 2021). Históricamente se ha trabajado en esta materia y es importante conocer la trayectoria de ese trabajo y como impacta hoy en día en distintos tipos de organizaciones de carácter público o privado. El enfoque de este marco teórico va desde un aspecto global hacia aspectos específicos y operativos.

El primer punto para entender el contexto es que se definen a las empresas familiares como que son empresas pequeñas y poco profesionales en las cuales la propiedad y la dirección están en los miembros de un grupo familiar. (Echezárraga, 2010).

### *Marco normativo del perfil contable*

Para que cualquier proceso o procedimiento llevado adelante por una organización ofrezca información válida es que en primera medida debe velar por cumplir con las necesidades básicas de la información contable. Los atributos necesarios para toda información contable tal como lo señala la Federación Argentina de Consejos de Profesionales de Ciencias Económicas (2000) son:

- Pertinencia
- Confiabilidad

- Sistemática
- Comparabilidad
- Claridad

No se concibe un proceso aplicado en una organización que no vaya de la mano con los principios básicos de la información contable. Al mismo tiempo la información contable debe contemplar tres aspectos básicos (Fowler Newton, 2002):

- Situación patrimonial
- Evolución patrimonial
- Evolución financiera

### *Vínculo entre la información contable y las decisiones operativas*

Es aquí donde se debe prestar verdaderamente atención. El correcto funcionamiento de un sistema de compras y pagos tiene injerencia directa en la Situación Patrimonial, debido a que en un sentido patrimonial tiene injerencia directa sobre las obligaciones asumidas por las organizaciones. En el ámbito de la Evolución Patrimonial, el resultado del ejercicio está dado indudablemente por las transacciones de la empresa a lo largo del ejercicio bajo análisis, entonces es correcto decir que un buen circuito de compras y pagos funcione correctamente sin lugar a dudas hace que el costo de la mercadería vendida pueda ser plasmado en los papeles de trabajo correctamente e incidir de manera adecuada en el Estado de Resultados del período. Además de los aspectos básicos de la información contable enunciados por Fowler Newton (2002), la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas profundiza en el concepto de costo de adquisición, en donde arribamos al costo de adquisición de bienes o servicios mediante la suma algebraica del precio de adquisición, más los costos directos necesarios para el activo y más la asignación de costos indirectos realizada sobre bases razonables (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas [FACPCE], 2023). Es decir que un buen procedimiento que logre la correcta imputación de costos de mercaderías y costos de gastos guía a la organización a cumplir con lo anteriormente mencionado. Por último, en el ámbito de la Evolución Financiera, un buen circuito de compras y pagos hace que las aplicaciones de los recursos sean eficientes y medibles.

Con lo enunciado precedentemente es evidente que las bases y principios fueron diseñados para dar sustento a un control interno eficiente. Dentro de los diferentes tipos de control, el control interno contable es el que tiene mayor preponderancia en el presente

trabajo. El control interno contable desempeña un rol fundamental en el proceso eficiente de toda organización, ya que garantiza la veracidad, confiabilidad y transparencia de la información financiera (Mendoza et al., 2018). En el ámbito organizacional tanto público como privado un sistema de control sólido da lugar a información relevante y contemporánea que sin dudas da lugar a mejores tomas de decisiones por parte de la directiva de las organizaciones.

Durante años se han desarrollado diversos informes y sistemas de control para organizaciones. Es relevante destacar que el informe COSO no es el único enfoque respecto al control interno. En los años 90, también surgieron otros dos reconocidos trabajos de control interno: “Turnbull” en el Reino Unido y “CoCo” en Canadá. (Bruna, 2022). En el presente trabajo se toma COSO como referencia y se definen los cinco elementos del Informe COSO como (Álava-Rosado et al., 2023):

- Ambiente de control: conjunto de normas, proceso y estructuras que constituyen la base sobre la que se desarrolla el control interno de la organización.
- Evaluación de riesgos: cada entidad enfrenta una variedad de riesgos de fuentes externas e internas. El riesgo se define como la posibilidad de que ocurra un evento y afecte adversamente el logro de los objetivos. La evaluación de riesgos implica un proceso dinámico e iterativo para identificar y evaluar los riesgos para el logro de los objetivos.
- Actividades de control: las actividades de control son las acciones establecidas a través de políticas y procedimientos que ayudan a garantizar que las directivas de la administración mitiguen los riesgos para el logro de los objetivos.
- Información y comunicación: la información es necesaria para que la entidad lleve a cabo las actividades de control interno para apoyar el logro de sus objetivos. La gerencia obtiene o genera y usa información relevante y de calidad de fuentes internas y externas para apoyar funcionamiento de otros componentes del control interno.
- Actividades de monitoreo: se usan evaluaciones continuas, evaluaciones separadas o alguna combinación de las dos para determinar si cada uno de los cinco componentes del control interno, incluidos los controles, está presente y funcionando.

Dada la basta cantidad de principios y bases que según los diversos autores debe contener un buen sistema de control interno es que podemos ahondar un poco más sobre cuestiones operativas que hacen a la sinergia del sistema de control. La cantidad de bases y principios enunciados no pueden por sí mismos aparecer en los sistemas o procesos elegidos por las organizaciones, sino que deben inobjetablemente ser incluidos a través de procedimientos operativos que son llevados a cabo por personas. Esto da lugar a posibles errores u omisiones que hacen que para evitarlos se deba delimitar tareas y obligaciones de cada persona. Es así que, para prevenir conflictos de intereses, el primer paso es asegurarse de que diferentes personas realicen diferentes tareas. El segundo paso es establecer controles internos y hacer pruebas independientes para asegurarse de que la información sea exacta. El tercer objetivo es emplear operaciones de auditoría interna para asegurar un nivel apropiado de supervisión de las operaciones contables. (Alvarado & Tuquiñahui, 2011).

En resumidas cuentas, los lineamientos establecidos incluyen la división de tareas, el control interno a través de pruebas independientes y el control interno de la información contable relevada. El control interno contable establece un marco de seguridad en la organización para asegurar la exactitud y credibilidad de la información financiera. A través de políticas y procedimientos, este marco salvaguarda los activos de la empresa y verifica que las acciones se ajusten a las leyes y regulaciones. Asimismo, promueve la eficacia en la gestión de los procesos y recursos.

#### *Limitaciones del Informe COSO en Pymes familiares*

Es importante reconocer que el Informe COSO, diseñado originalmente para grandes corporaciones, presenta limitaciones específicas cuando se aplica a Pymes familiares argentinas.

En primer lugar, la separación de funciones que exige COSO puede resultar costosa y excesiva para empresas con estructuras pequeñas. En segundo lugar, el nivel de formalización requerido puede reducir la velocidad de respuesta que constituye una ventaja competitiva clave de las empresas familiares.

Es por eso que Gómez Roco debería adoptar una adaptación pragmática del modelo COSO denominada 'COSO para Pymes', que mantiene los principios fundamentales, pero ajusta los mecanismos de implementación a la realidad operativa y

financiera de las Pymes familiares. Esta adaptación prioriza controles automatizados por sobre controles manuales, utiliza tecnología para compensar la limitación de personal y establece umbrales de materialidad específicos para determinar el nivel de control requerido según el monto de la transacción.

## Diagnóstico y Discusión

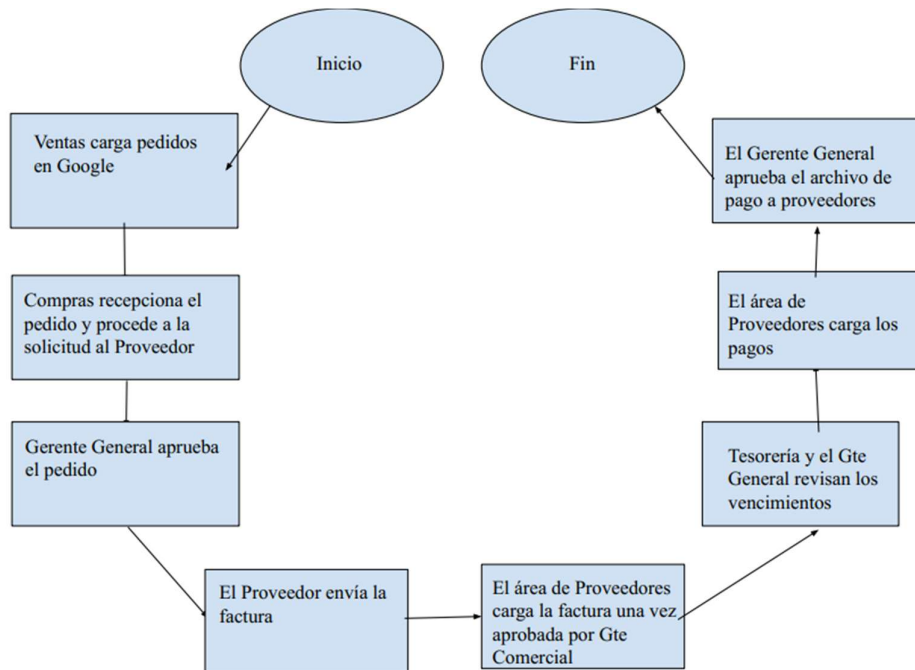
Gómez Roco y Cía. S.R.L. como empresa comercial y de servicios asume compromisos diariamente con clientes y proveedores. Compromisos que deben ser honrados como lo marca su historia y es por ello que se explican los 69 años de trayectoria que lleva en la actividad en el NOA Argentino.

A pesar de sus 69 años como empresa, Gómez Roco se encuentra en medio de un proceso de recambio generacional. La tercera generación de la familia Gómez es la que en los últimos años ha llevado adelante la organización con una mirada mucho más flexible y con diversas directivas que ponen a la empresa en la época que atraviesa. Aun habiendo incorporado a esta nueva generación, la segunda generación de la familia no deja de tener preponderancia en las decisiones críticas. Se implementó un gobierno mediante Directorio en el cual están inmersos cuatro de los cinco socios de la compañía. Ahora bien, la mitad de los miembros del directorio actúan también como Gerentes de diversas áreas. Es allí donde se plantea un primer dato no menor, que es el que si bien se busca la división de tareas y de recursos, al plantearse de esta manera la distribución de cargos, muchas veces queda anulada y es como si fuese una línea directa. Es decir, la división que se intenta plantear queda anulada por la multiplicidad de cargos que ocupan dentro del organigrama general de la organización.

Estrictamente dentro de lo que se plantea en el presente trabajo, el circuito de compras y pagos no es un tema que quede por fuera de la situación planteada anteriormente. La misma persona que encabeza el Directorio es quien actúa como Gerente General de la organización y al mismo tiempo lidera el área de Compras de la empresa. A su vez, también es el líder del área de cuentas corrientes de Proveedores. Es decir, también está involucrado en el proceso de pagos de la empresa. De esta manera es que muchas veces el cuestionamiento o el control cruzado que se quiere implementar queda también anulado por la figura de una sola persona.

El circuito de compras actualmente está diseñado de la siguiente manera:

Figura 1. Circuito de Compras y Pagos de Gómez Roco.<sup>3</sup>



Se pueden observar claras imperfecciones que atentan contra los principios del Informe COSO, material esencial de estudio para el presente trabajo. En la siguiente tabla se deja en evidencia clara los objetivos que atentan:

Tabla 3. Vinculación con Informe COSO<sup>4</sup>

Componente COSO	Situación actual	Recomendación
Ambiente de control	Concentración de decisiones en una sola persona	Separación efectiva de funciones y responsabilidades
Actividades de Control	El control cruzado no se implementa, salvo en la aprobación del Gerente Comercial para la carga en sistema	Implementación de controles cruzados en cada etapa del proceso. Ej.: Revisiones por parte de un segundo nivel de autorización.

<sup>3</sup> Fuente: Elaboración propia, 2025.

<sup>4</sup> Fuente: Elaboración propia, 2025.

Información y comunicación	La información sobre pedidos de compras es procesada por espacios de trabajo de Google y muchas veces no por SAP B1	Implementación y uso del módulo de pedidos de compras que posee la versión 10 de SAP B1
Actividades de Control	El Gerente General aprueba el pedido y el pago, iniciando y culminando el proceso.	Dividir las responsabilidades de aprobación entre dos personas: una para aprobar pedidos (por ejemplo, responsable de compras) y otra para autorizar pagos (por ejemplo, responsable financiero).
Actividades de monitoreo	Inexistencia de tareas de monitoreo y control de procedimientos	Implementación de un nuevo puesto de Auditor Interno que tenga facultades suficientes para supervisar procesos y auditar compras y pagos.

Fuente: Elaboración propia, 2025.

Según López Guzmán y Sánchez Vázquez (2019), "en la evolución histórica de las empresas a tenido [sic] una remarcada importante el control era ejercido por los mismos propietarios quienes ejecutaban las funciones directas y supervisaban directamente, personalmente el cumplimiento de las normas y directrices establecidos por ellos" (p. 143). Lo que se planifica y la justificación del presente trabajo se centra en que la organización tiene oportunidades de cambios y mejoras muy importantes. Los distintos autores dotan a la bibliografía de principios y bases que deben de servir como cimiento para la información resultante de este proceso. Como se puede observar es casi nula la aplicación de dichos preceptos y esto hace que la dependencia de la buena fe o las buenas prácticas sea lo principal y no lo accesorio como debería ser. Las organizaciones deben demostrar continuamente una disciplina cambiante y que se amolde a las nuevas corrientes de pensamiento y también a las bases ya explicadas. Gómez Roco no está ajeno a ello. Para continuar su camino de éxito en el mercado es que debe plantear un cambio rotundo en el circuito de compras y de pagos.

#### *Análisis de ratios*

El último ejercicio contable tuvo como período de cierre el día 31/03/2025 y a la fecha de realización del presente trabajo se pueden indicar los siguientes indicadores claves que dan a la Dirección de Gómez Roco datos claves para tener en cuenta a la hora de la toma de decisiones. Se presentan los siguientes indicadores Financieros Operativos y Financieros de Endeudamiento (Los cálculos forman parte del Anexo N° 1 y los datos para dichos cálculos surgen del Estado de Situación Patrimonial y Estado de Resultados que se indican en el Anexo N° 2):

- Días de caja: 49,81
- Días de clientes: 25,26
- Días de proveedores: 39,04
- Liquidez: 7,96
- Liquidez Ácida: 3,65

Gómez Roco cuenta con 49,81 días para afrontar con sus disponibilidades líquidas la cantidad promedio de obligaciones asumidas. Es un indicador que nos muestra que la empresa se encuentra en un momento de gran liquidez y que da un alto grado de solvencia ante distintas situaciones eventuales.

Es importante remarcar que la relación entre los Días de Clientes y los Días de Proveedores es positiva a favor de Gómez Roco. Las cobranzas se efectivizan en un promedio de 25,26 días y los pagos en un promedio de 39,04 días. Esto muestra un gran trabajo que hace que los propietarios de Gómez Roco no deban realizar aportes de Capital con destino a Capital de Trabajo. Aún con las deficiencias en el sistema de pagos actual, la empresa continúa en una situación saludable. Es necesario que estas deficiencias sean eliminadas para que la empresa siga mejorando estos indicadores.

Consecuentemente con los indicadores planteados anteriormente encontramos que los índices de Liquidez y de Liquidez Ácida son del orden del 7,96 y del 3,65 respectivamente. La empresa dispone de 7,96 veces de Activos Corrientes por cada peso de Pasivos Corrientes. Y a su vez si descontamos el Inventario la empresa dispone de 3,65 veces de Activos Corrientes netos de Inventarios por cada peso de Pasivos Corrientes.

### *Conclusión diagnóstica*

Se tiene conocimiento que con la situación económica actual las empresas deben tener como reglas principales la eficacia y la eficiencia de recursos. No pueden pecar de

no cumplir con los estándares mínimos de información contable y menos aún desperdiciar recursos en tareas o procesos que no aportan valor agregado a la organización. Es por esto que se recomienda en el corto plazo cumplir con los requerimientos mínimos y plantear un cambio en la estructura organizacional que permita que los controles sean efectivos y puedan ser llevados a cabo por distintas personas. Entender que la división de tareas y de trabajos no es algo malo, sino que, todo lo contrario, es algo muy beneficioso para la empresa, es el primer paso a dar por parte del Directorio de Gómez Roco. En post de mitigar los riesgos del ambiente empresarial y como los detallan López Guzmán y Sánchez Vázquez (2019): Riesgos financieros, riesgos de control de personal y riesgos de administración empresarial es que la empresa debe tener un giro hacia el control orientado en el informe COSO.

Una cúpula directiva con tantos años al frente del negocio hace que sea difícil la inserción de cambios, pero es prioritario para la empresa llevar adelante las mejoras buscadas con los objetivos del presente trabajo. Un enfoque en los lineamientos del informe COSO para la elaboración de un nuevo circuito de compras y pagos hará que Gómez Roco dé un salto de calidad que lo distinguirá del resto de las empresas y dará a la sinergia interna un mayor grado de certeza y confiabilidad.

Desde la perspectiva profesional, el principal desafío no radica únicamente en la implementación técnica de controles, sino en lograr un equilibrio entre la agilidad operativa que caracteriza a las empresas familiares y la robustez de control requerida para el crecimiento sostenible. La resistencia al cambio observada en la segunda generación de la familia Gómez es comprensible desde el punto de vista humano, pero representa el principal riesgo para la continuidad del negocio en un entorno cada vez más competitivo y regulado.

Adicionalmente el gran desafío es continuar afianzando los Indicadores Financieros Operativos y de Endeudamiento que a la fecha del último cierre contable hacen denotar una buena salud financiera por parte de la empresa pero que necesariamente deben profesionalizarse los procesos para que la empresa pueda seguir creciendo en un contexto económico complejo como lo es el contexto económico argentino.

## Plan de implementación

En un entorno empresarial dinámico, la optimización de los procesos de compras y pagos es clave para garantizar eficiencia, transparencia y control. Este plan de implementación busca transformar el circuito de compras y pagos de Gómez Roco, alineándolo con los principios del marco COSO. A través del desarrollo de un circuito robusto de órdenes de compra, la implementación de división de funciones y roles, la implementación de autorizaciones cruzadas y la creación de canales de comunicación efectivos, se propone fortalecer el control interno, mitigar riesgos y mejorar la coordinación interdepartamental, sentando las bases para una gestión más ágil y confiable.

Las nuevas funciones, tareas y roles son parte del enfoque dinámico que se desea implementar. Es importante remarcar que para que este enfoque pueda suceder en la organización tiene que haber un cambio de cultura empresarial en la que la confianza en los procesos y en los controles, a pesar de no ser perfectos, van en busca de ello.

El primer elemento de este plan de mejora a implementarse debe tomarse como primordial. El plan de implementación debe basarse en la división de tareas y es muy importante que el Gerente General que a su vez actúa como Líder de Compras y como Líder de Pago a Proveedores tome el cargo exclusivo y único de Gerente General. A su vez se debe poner en cabeza de dos personas distintas los cargos de Líder de Compras y Líder de Pago a Proveedores. Una vez implementada la división de cargos en el organigrama empresarial se prosigue con el plan propuesto.

La siguiente tabla vincula directamente los componentes del Informe COSO con el plan de implementación de mejoras orientadas a la gestión contable.

*Tabla 4: Plan de implementación con vinculación COSO<sup>5</sup>*

<b>Elemento COSO</b>	<b>Acciones</b>	<b>Responsable</b>	<b>Objetivo</b>
Entorno de control.	Desarrollar un manual de políticas	Gerente General.	Preparar el cambio de cultura

<sup>5</sup> Fuente: Elaboración propia, 2025.

	y procedimientos para el circuito de compras y pagos y capacitar al personal en el tema.		organizacional y apearse a un manual concreto y cierto.
Evaluación de riesgos.	Realizar un análisis de riesgos identificando puntos débiles en órdenes de compra y errores en autorizaciones cruzadas. Establecer un umbral de materialidad para priorizar riesgos.	Auditor Interno conjuntamente con Líder de Compras ,	Lograr documentar de forma detallada la mayor cantidad de situaciones que hacen que el circuito no cumpla con lo definido anteriormente.
Actividades de control.	Diseñar un circuito de autorización interno en sistema SAP B1 para las órdenes de compra, facturas y órdenes de pago. Las órdenes de compra y la carga de facturas deben tener autorización por parte del Líder de Compras. Las órdenes de pago deben tener autorización del	Líder de Tecnologías conjuntamente con Auditor Interno.	Lograr trazabilidad de las acciones que cada usuario genera y lograr escalabilidad de autorizaciones. Lograr que el Costo de incorporación al patrimonio de mercaderías sea el correcto.

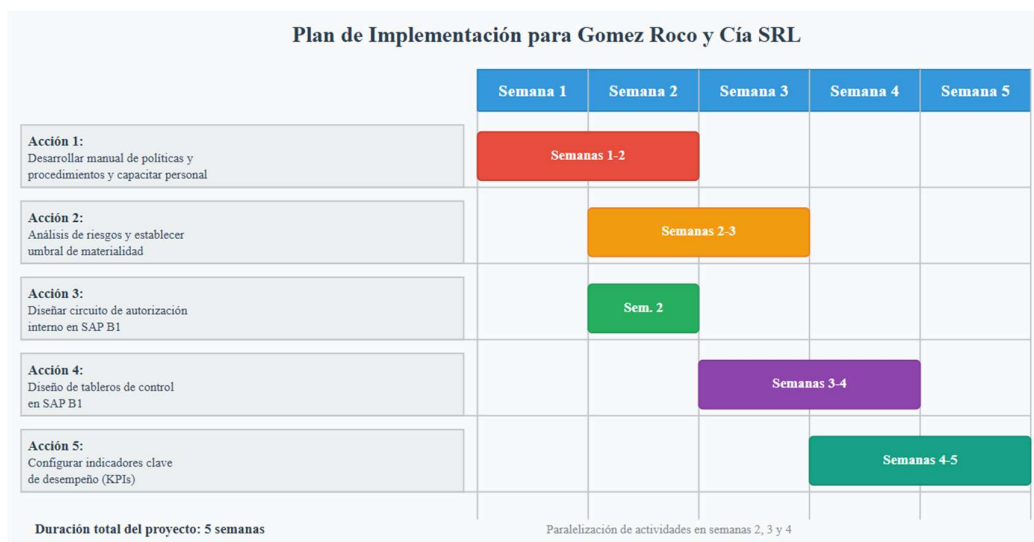
	Líder de Compras y Gerente General para su creación.		
Información y Comunicación.	<p>Diseño de un tablero de control en SAP BI que muestre el estado del proceso completo de compras y pagos. Tablero compuesto por:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pedido de cliente (Mercadería que no tenga existencia en stock).</li> <li>- Pedido de cliente con presupuestos cargados.</li> <li>- Pedido con orden de compra.</li> <li>- Pedido con factura de proveedor.</li> <li>- Pedido con orden de pago.</li> <li>- Pedido con entrada de mercadería pendiente.</li> <li>- Pedidos finalizados.</li> </ul>	Líder de Tecnologías conjuntamente con Líder de Compras.	Centralización del circuito y facilidad a la hora de la búsqueda del estado de cada gestión.
Actividades de monitoreo.	Configurar indicadores clave	Auditor Interno.	Lograr el aprendizaje en los

	<p>de desempeño:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiempo de procesamiento de órdenes de compra menores a 48 horas.</li> <li>- Número de pagos procesados por fuera del procedimiento con meta de llegar a 0 pagos por fuera de circuito.</li> <li>- Porcentaje de pagos en tiempo y forma.</li> <li>- Porcentaje de descuentos por pronto pago aprovechados, mayor al 90%.</li> </ul>		<p>procedimientos y controlarlos periódicamente para generar una cultura de trabajo que se apegue al Informe COSO. Lograr una Contabilidad auditada periódicamente.</p>
--	---	--	---

El tiempo invertido en las acciones del Plan de Implementación debe ser completamente medible y cada acción debe justificar debidamente su tiempo, ya que son recursos sumamente valiosos para la empresa los que se insumen. Así es que en la siguiente figura se presenta cronológicamente el orden y tiempo de cada acción.

*Figura 2. Diagrama de Gantt para Gómez Roco y Cía. SRL<sup>6</sup>*

<sup>6</sup> Fuente: Elaboración propia, 2025.



En síntesis, este plan de implementación para Gómez Roco representa una transformación integral del circuito de compras y pagos, trascendiendo la operatividad diaria. Al integrar los principios del marco COSO, se establece una base sólida para un control interno robusto, donde la eficiencia, la transparencia y la mitigación de riesgos son pilares fundamentales.

La redefinición de roles y funciones, con la indispensable separación de responsabilidades del Gerente General, del Líder de Compras y del Líder de Pagos a Proveedores, no es solo un cambio estructural, sino la piedra angular para un cambio cultural hacia la confianza en los procesos y los controles.

Este enfoque sistemático, respaldado por el sistema operativo con el que cuenta la empresa en este momento SAP B1 y un tablero de control no solo optimizará la trazabilidad y la escalabilidad de las autorizaciones, sino que también garantizará una gestión contable más precisa y auditable.

La inversión de tiempo y recursos en este plan es una apuesta estratégica por una gestión más ágil, confiable y adaptada a las exigencias del dinámico entorno empresarial actual. La implementación efectiva de estas mejoras posicionará a Gómez Roco para un crecimiento sostenido, basado en la excelencia operativa y la fortaleza de su control interno.

Adicionalmente a lo planteado y siguiendo la línea de concordancia con el Informe Coso y su dimensión de Actividades de Monitoreo es que se propone el siguiente tablero de trabajo para seguimiento de distintos indicadores:

Tabla 5: Indicadores de medición y control para Gómez Roco<sup>7</sup>

Indicador	Fórmula	Frecuencia	Meta esperada	Fecha de medición	Observaciones
Pedidos pendientes.	Pedidos con Orden de Compra / Pedidos Totales.	Semanal.	> al 90%		
Tiempo de pedidos pendientes.	Promedio de (Fecha de pedido – Fecha de recepción de pedido).	Semanal.	< a 2 días		
Pagos extraordinarios por fuera de procedimiento.	Cantidad de pagos sin Órdenes de Compra / Cantidad Total de Pagos.	Semanal.	< al 1%		
Éxito en tiempos de pago según condición de compra.	Promedio de (Fecha efectiva de pago – Fecha de vencimiento de factura).	Semanal.	= a 30 para cuentas a 30 días = 45 para cuentas a 45 días		
Porcentaje de	(Descuentos efectivamen	Mensual,	> al 90%		

<sup>7</sup> Fuente: Elaboración propia, 2025.

descuentos ganados.	te ganados / Descuentos totales ofertados) x 100.				
---------------------	---	--	--	--	--

## Bibliografía

González, G. M. (2016). *Evaluación del control interno y auditoría del proceso de pago a proveedores con base en la gestión de riesgos corporativos*. Recuperado de [https://bibliotecadigital.fce.unam.edu.ar/bitstream/handle/bhp/356/Gonz%c3%a1lez%20GM\\_2016\\_Evaluaci%c3%b3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://bibliotecadigital.fce.unam.edu.ar/bitstream/handle/bhp/356/Gonz%c3%a1lez%20GM_2016_Evaluaci%c3%b3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Díaz et al., (2021). *El control interno en las PYMES: Caso empresa Noble L.G.A.* Visionario Digital, 5(2), 89-105.

López & Cañizares (2018). *El control interno en el sector público ecuatoriano*. Caso de Estudio: Cofin, 12(2), 51-72.

Sindicatura General de la Nación. (2018). *Normas generales de control interno para el sector público nacional*. Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/normas-generales-control-interno-para-control-publico-nacional.pdf>

Tumbaco et al., (2022). *Incidencia de la implementación del control interno basado en el método COSO, en la rentabilidad de las pymes del sector comercial de Guayaquil, Ecuador*. Cuadernos de Contabilidad, 23, 6. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8520691.pdf>

Álava-Rosado, et al., (2023). *Manejo adecuado del Informe COSO para el control interno de una organización*. Revista, 8(2), 166. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8995435.pdf>

Pascual, P.T. (2013). *Pascualparada.com*. Recuperado el 25 de abril de 2025, de pascualparada.com: <http://www.pascualparada.com/análisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>

Banco Central de la República Argentina. (2025). *Inicio de la Fase 3 del Programa Económico con flexibilización cambiaria y flotación entre bandas*. Recuperado de <http://www.bcra.gob.ar/Noticias/inicio-fase-3-programa-economico.asp>

Ramírez Rojas, J. L. (01 de diciembre de 2012). *Uv.mx*. Recuperado el 25 de abril de 2025, de uv.mx: <https://www.uv.mx/iesca/files/2012/12/herramienta2009-2.pdf>

Cabrera et al., (2021). *El control interno en la gestión administrativa de las unidades desconcentradas del ejecutivo*. *Cienciamatria*, 7(12), 696-724. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7915377>

Echezárraga, J. M. (2010). *Empresas Familiares: Reto al Destino*. Buenos Aires: Granica SA.

Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas. (2000). *Resolución Técnica N° 16: Normas contables profesionales: Desarrollo de cuestiones de aplicación general*. Recuperado de <https://www.facpce.org.ar/NORMASWEB/index.argentina.php?c=18&sc=183>

Fowler Newton, E. (2002). *Análisis de estados contables* (3ra ed.). La Ley.

Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE). (2023). *Resolución Técnica N° 56: Normas Contables Profesionales: Norma Unificada Argentina de Contabilidad. Modificaciones a la Resolución Técnica N° 54* [Resolución Técnica].

Mendoza et al., (2018). *El control interno y su influencia en la gestión administrativa del sector público*. *Dominio de las ciencias*, 4(4), 206-240. <http://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/835>

Bruna, C. M. (2022). *“El modelo de control interno “COSO” y su aplicabilidad a Pequeñas y medianas empresas de Argentina”* (Publicación No. 30747877) [Tesis de maestría, Universidad Católica de Córdoba]. *ProQuest Dissertations & Theses Global*. Recuperado de <https://www.proquest.com/openview/d3e5a3988e41887540bd3a18df4aa381/1?cbl=2026366&diss=y&pq-origsite=gscholar>

Alvarado, M., & Tuquiñahui, S. (2011). *Propuesta de implementación de un sistema de control interno basado en el modelo coso, aplicado a la empresa electro instalaciones en la ciudad de cuenca.* <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1312/13/UPS-CT002180.pdf>

López Guzmán & Sánchez Vázquez (2019). *El control de gestión en las pequeñas y medianas empresas. Revista Internacional de Gestión del Conocimiento y la Tecnología*, 7(2), pp. 141-150. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9042523.pdf>

## Anexos

### Anexo N° 1: Cálculos de Indicadores

<b>GOMEZ ROCO Y CÍA. S.R.L.</b>	
<b>Diagnóstico Financiero</b>	
	<b>31/03/25</b>
<b>Indicadores Financieros Operativos</b>	
Días de Caja (Caja/Pagos Promedio por día)	49,81
Días de Clientes (Deud. por Vtas/Vtas Netas.día)	25,26
Días de Proveedores (Proveedores/Compras.día)	<b>39,04</b>
<b>Indicadores Financieros de Endeudamiento</b>	
Liquidez (Activo Corriente/Pasivo Corriente)	<b>7,96</b>
Liquidez Ácida (Activo Corriente-Inventario/Pasivo Corriente)	<b>3,65</b>

### Anexo N° 2: Estado de Situación Patrimonial y Estado de Resultados al 31/03/2025

GOMEZ ROCO Y CÍA. S.R.L.		Domicilio: Calle: La Rioja 834 - Salta Capital	
CUIT: 30-53615833-9			
Asiento N° 3955 Folio 36/37 - Libro 28			
ESTADO DE SITUACION PATRIMONIAL AL 31/03/2025 (en moneda homogénea comparativo con el ejercicio anterior)			
		Actual	Anterior
		\$	\$
<b>ACTIVO</b>			
<b>Activo corriente</b>			
Caja y bancos (Nota 1.2.1 y 2.1)		2.281.349.190,29	971.547.583,37
Inversiones (Nota 1.2.1 y 2.2)		2.284.593.390,85	2.728.434.660,20
Créditos por venta (Nota 1.2.1 y 2.3)		1.257.508.533,46	2.139.345.021,89
Otros créditos (Nota 1.2.1 y 2.4)		261.705.381,70	386.702.098,05
Bienes de cambio (Nota 1.2.2 y 2.5)		7.188.519.887,73	8.480.574.327,74
<b>Total del activo corriente</b>		<b>13.273.676.384,03</b>	<b>14.706.603.691,25</b>
<b>Activo no corriente</b>			
Biene de Uso (Nota 1.2.3 y Anexo I)		4.068.060.698,57	3.006.930.484,78
Inversiones Permanentes		2.479.338,85	15.026.598,57
Inversiones Inmobiliarias		0,00	0,00
<b>Total del activo no corriente</b>		<b>4.070.540.037,42</b>	<b>3.019.957.083,35</b>
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>		<b>17.344.216.421,45</b>	<b>17.726.560.774,60</b>
<b>PASIVO</b>			
<b>Pasivo corriente</b>			
Deudas:			
Préstamos (Nota 1.2.1 y 2.6)		(102.684.073,14)	(106.787.641,73)
Comerciales (Nota 1.2.1 y 2.7)		(1.026.115.518,61)	(2.182.713.162,18)
Sociales (Nota 1.2.1 y 2.8)		(136.177.701,50)	(125.241.943,37)
Fiscales (Nota 1.2.1 y 2.9)		(31.812.308,45)	(670.153.295,96)
Otras Pasivos (Nota 1.2.1 y 2.9)		(370.000.000,00)	(1.169.475.000,00)
<b>Total deudas</b>		<b>-1.666.789.601,70</b>	<b>-4.254.371.043,24</b>
Previsiones (Nota 1.2.1 y 2.10)		(87.786,00)	(136.884,71)
<b>Total del pasivo corriente</b>		<b>-1.666.877.387,70</b>	<b>-4.254.507.927,95</b>
<b>Pasivo no corriente</b>			
Deudas:			
Fiscales		(48.958.108,98)	(28.539.603,75)
Préstamos		(484.031.106,23)	(887.187.730,50)
<b>Total deudas</b>		<b>(532.989.215,21)</b>	<b>(915.727.334,25)</b>
Previsiones -no existe-		-	-
<b>Total del pasivo no corriente</b>		<b>(532.989.215,21)</b>	<b>(915.727.334,25)</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>		<b>-2.199.866.602,91</b>	<b>-5.170.235.262,20</b>
<b>PATRIMONIO NETO (según estado respectivo)</b>		<b>-15.144.349.818,54</b>	<b>-12.556.325.512,40</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>		<b>-17.344.216.421,45</b>	<b>-17.726.560.774,60</b>

Las notas I a 3 y anexo I a III adjuntos integran estos estados contables

GOMEZ ROCO Y CÍA. S.R.L.				
CUIT: 30-53615833-9				
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>				
<b>Por el ejercicio finalizado el 31/03/2026 en moneda constante</b>				
			<b>Actual</b>	<b>Anterior</b>
			<b>S</b>	<b>S</b>
<b>a) RESULTADOS DE LAS OPERACIONES QUE CONTINUAN</b>				
Ingresos por ventas y servicios			17.924.961.357,00	23.964.487.454,35
Costo de los servicios prestados	(Anexo II)		(11.740.238.769,94)	(13.743.987.477,59)
<b>Ganancia (Pérdida) bruta</b>			<b>6.184.722.587,06</b>	<b>10.220.499.976,76</b>
Gastos de comercialización	(Anexo II)		(3.232.195.638,49)	(3.341.184.638,36)
Gastos de administración	(Anexo II)		(1.239.077.681,18)	(2.488.252.049,45)
Resultados financieros y por tenencia incluido RECPAM			149.148.704,84	3.143.042.015,51
Otros ingresos y egresos			35.542.708,95	39.363.979,86
<b>Ganancia (Pérdida) antes del impuesto a las ganancias</b>			<b>1.898.140.681,18</b>	<b>7.573.469.284,32</b>
Impuesto a las ganancias			(680.636.375,04)	(979.413.456,01)
<b>Ganancia (Pérdida) de las operaciones ordinarias</b>			<b>1.217.504.306,14</b>	<b>6.594.055.828,31</b>
Resultados de las operaciones extraordinarias			-	-
<b>GANANCIA (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>			<b>1.217.504.306,14</b>	<b>6.594.055.828,31</b>
<b>Las notas 1 a 3 y anexo I a III adjuntos integran estos estados contables</b>				