



UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS
FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y SEMI PRESENCIAL
CONTADURÍA PÚBLICA

**“EVALUACIÓN DE LOS SISTEMAS DE CONTROL INTERNO EN
UNA EMPRESA DISTRITUIDORA DE REPUESTOS INDUSTRIALES-
REPINDUS SA”**

ANA VICTORIA ARAÚJO ROTELA

Asunción- Paraguay

2024



Resumen Ejecutivo

El presente Plan de Negocio tiene como propósito la Evaluación del control interno para la mejora en la gestión financiera de una empresa ubicada en Asunción, Paraguay, dedicada a la distribución de repuestos industriales. La empresa ofrece un servicio especializado en la comercialización de filtros industriales, rodamientos, tubos de acero, componentes eléctricos y electrónicos, y válvulas, dirigido a pequeñas y medianas industrias de sectores clave en la región. La evaluación se centra en el análisis y fortalecimiento del control interno para optimizar la precisión en la información financiera y reducir riesgos, generando así una base sólida para la toma de decisiones estratégicas y la mejora continua de la gestión.

En cuanto al entorno económico, el análisis reveló una situación dual. Por un lado, el crecimiento de la demanda de repuestos industriales en Paraguay resulta favorable para el negocio, especialmente en sectores como la industria, la minería y la construcción, que requieren un suministro constante de estos productos. Por otro lado, existen desafíos relacionados con las fluctuaciones de costos de importación y los cambios en políticas fiscales que podrían afectar la competitividad de las empresas distribuidoras. Ante esta realidad, se destacan oportunidades en un mercado en expansión, pero se enfatiza la importancia de una gestión financiera sólida y de estrategias de control interno efectivas para contrarrestar los riesgos externos.

El Plan de Negocio recomienda la implementación de estrategias genéricas de Michael Porter, específicamente la diferenciación y el liderazgo en costos. La estrategia de diferenciación destaca en el enfoque hacia la calidad y especialización del servicio, con profesionales capacitados y una oferta adaptada a las necesidades específicas de las industrias locales. Asimismo, el liderazgo en costos permitirá a la empresa posicionarse con una oferta competitiva, optimizando los procesos internos para reducir costos y ofrecer un servicio de valor en un mercado competitivo.

