



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TRABAJO DE INVESTIGACION PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

**TEMA:**

“SISTEMAS DE GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU  
INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CEREALES LA  
PRADERA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA EN EL AÑO 2012.”

**AUTORA:**

JANETH MARICELA TOAPANTA AMAQUEÑO

**TUTOR:**

Dr. SANTIAGO FLORES

**AMBATO – ECUADOR**

**2014**

## **APROBACION DEL TUTOR**

Yo, Dr. Santiago Flores Brito, con cedula de ciudadanía N° 0602898561, en mi calidad de Tutor del trabajo de investigación sobre el tema: “SISTEMAS DE GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CEREALES LA PRADERA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA EN EL AÑO 2012” desarrollado por Janeth Maricela Toapanta Amaqueño, egresada de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho trabajo de Graduación reúne los requisitos mínimos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Pregrado de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la Comisión de Calificadores designada por Honorable Consejo Directivo.

Ambato, 9 de Enero del 2014

**TUTOR**



Dr. Santiago Flores Brito

## **AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN**

Yo, Janeth Maricela Toapanta Amaqueño, con cedula de ciudadanía N° 180463157-3, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Graduación: “SISTEMAS DE GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CEREALES LA PRADERA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA EN EL AÑO 2012”, es original, autentico y personal, en virtud la responsabilidad del contenido de esta Investigación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad de la autora y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Técnica de Ambato, por lo que autorizo a la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de este informe final de investigación un documento disponible para su lectura y publicación según las Normas de la Universidad.

Ambato, 9 de Enero del 2014

### **AUTORA**



.....  
Janeth Maricela Toapanta Amaqueño

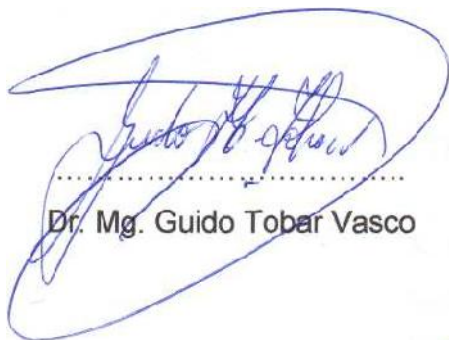
C.C. N° 1804631537

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación sobre el tema: “SISTEMAS DE GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CEREALES LA PRADERA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA EN EL AÑO 2012”, elaborado por : Janeth Maricela Toapanta Amaqueño, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 6 de febrero del 2014.

Para consecuencias firman:



.....  
Dr. Mg. Guido Tobar Vasco



.....  
Dra. Mg. Karina Benítez Gaibor



.....  
Eco. Diego Proaño Mg.  
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

## **DEDICATORIA**

A mi hijo Anderson por quien cada día ha tenido sentido, un testigo silencioso de mis luchas en busca de un futuro mejor, a mis padres Abel y Norma quienes son el pilar fundamental, un apoyo incondicional y los concejeros sabios para lograr lo que hoy soy.

A mi esposo Leonardo que me ha impulsado durante todo mi carrera para la culminación de la misma y por ultimo a mi hermano Javier quien ha estado a mi lado bríndame cariño y alegrías.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco al personal administrativo de la empresa Cereales la Pradera en especial al Sr. José Simón Gerente General, a la Dra. Anabel Pérez quien supo guiarme de la mejor manera en la investigación y quien considero una amiga incondicional, a la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato por la enseñanza impartida en sus aulas.

# INDICE GENERAL

## Contenido

APROBACION DEL TUTOR.....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN .....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
INDICE GENERAL.....	vii
INDICE DE GRÁFICOS .....	xii
INDICE DE TABLAS .....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO.....	1
INTRODUCCIÓN.....	2
CAPÍTULO I.....	4
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	4
1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	4
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
1.2.1. Contextualización.....	4
1.2.2. Análisis crítico .....	7
1.2.3. Prognosis .....	8
1.2.4. Formulación del problema.....	9
1.2.5. Preguntas directrices.....	9
1.2.6. Delimitación.....	9
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	10
1.4. OBJETIVOS.....	11
1.4.1. Objetivo general.....	11

1.4.2. Objetivos específicos .....	11
CAPÍTULO II.....	12
MARCO TEÒRICO .....	12
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS .....	12
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	13
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL .....	14
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	17
2.4.1. Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema .....	17
2.4.2. Gráficos de inclusión interrelacionados.....	33
2.5. HIPOTESIS.....	36
2.5.1. Hipótesis de trabajo.....	36
2.5.2. Hipótesis nula.....	36
2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPOTESIS .....	36
CAPÍTULO III.....	37
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	37
3.1. ENFOQUE .....	37
3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN .....	38
3.2.1. Investigación de campo.....	38
3.2.2. Investigación Bibliográfica-Documental.....	39
3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	39
3.3.1. Investigación Exploratoria .....	39
3.3.2. Investigación Descriptiva.....	40
3.3.3. Investigación Asociación de Variables (correlacional).....	40
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA .....	41
3.4.1. Población .....	41



3.4.2. Muestra .....	42
3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	42
3.5.1. Operacionalización de la variable independiente .....	43
3.5.2. Operacionalización de la variable dependiente .....	44
3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....	45
3.6.1. Plan para la recolección de información.....	45
3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS .....	47
3.7.1. Plan de procesamiento de información .....	47
3.7.2. Plan de análisis e interpretación de resultados .....	49
CAPÍTULO IV.....	51
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	51
4.1. Análisis de resultados .....	51
4.2. Interpretación de resultados .....	51
4.3. Verificación de la hipótesis .....	68
4.3.1. Tabla de contingencia .....	68
4.3.2. Planteamiento de la hipótesis .....	68
4.3.3. Determinación del nivel de confianza.....	68
4.3.4. Determinación de $\chi^2$ crítica .....	69
4.3.5. Calculo del chi – cuadrado ( $\chi^2$ ).....	69
4.3.6. Decisión .....	71
CAPÍTULO V.....	72
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	72
5.1. CONCLUSIONES .....	72
5.2. RECOMENDACIONES.....	73
CAPÍTULO VI.....	74
PROPUESTA.....	74

6.1.	DATOS INFORMATIVOS .....	74
6.1.1.	Título de la propuesta.....	74
6.1.2.	Institución ejecutora .....	74
6.1.3.	Beneficiarios.....	74
6.1.4.	Ubicación .....	74
6.1.5.	Tiempo estimado para la ejecución.....	75
6.1.6.	Equipo técnico responsable .....	75
6.1.7.	Costo.....	75
6.2.	ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA .....	75
6.3.	JUSTIFICACION.....	76
6.4.	OBJETIVOS.....	77
6.4.1.	Objetivo General .....	77
6.4.2.	Objetivos específicos .....	77
6.5.	ANALISIS DE FACTIBILIDAD .....	78
6.5.1.	Socio-cultural .....	78
6.5.2.	Tecnología .....	78
6.5.3.	Organizacional .....	78
6.5.4.	Económico Financiero.....	79
6.5.5.	Legal .....	79
6.6.	FUNDAMENTACION CIENTIFICA – TECNICA .....	79
6.6.1.	Factor de Liquidez.....	80
6.6.2.	Indicadores de liquidez.....	80
6.6.3.	Indicadores de eficiencia.....	81
6.6.4.	Indicadores de eficacia.....	82
6.7.	Metodología Modelo Operativo.....	83
6.7.1.	FASE I.....	83

6.7.2. FASE II.....	87
6.7.3. FASE III.....	94
6.7.4. FASE IV .....	121
6.8. Administración .....	123
6.9. Previsión de la evaluación .....	123
BIBLIOGRAFÍA.....	125
ANEXOS.....	127

## INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Superordinación conceptual .....	33
Gráfico 2 Subordinación conceptual de la variable independiente.....	34
Gráfico 3 Subordinación conceptual de la variable dependiente .....	35
Gráfico 4: Recibo de cobro en forma secuencial .....	52
Gráfico 5: Recibo de cobro es entregado a los clientes.....	53
Gráfico 6: Las cuentas pendientes de cobro son eficientes.....	54
Gráfico 7: Existe duplicación de recibos de cobro .....	55
Gráfico 8: Atrasos en la cancelación de las facturas .....	56
Gráfico 9: Con qué frecuencia existe atrasos .....	57
Gráfico 10: Cada cuanto se realiza confirmaciones de saldo .....	58
Gráfico 11: El dinero es depositado de forma inmediata .....	59
Gráfico 12: Personas que se encargan de los cobros en efectivo .....	60
Gráfico 13: Se elabora flujos de efectivo anuales.....	61
Gráfico 14: Se elaboran presupuestos mensuales para los gastos .....	62
Gráfico 15: Existe algún método para medir los riesgos de iliquidez .....	63
Gráfico 16: Cada cuanto se realiza los pagos .....	64
Gráfico 17: Con qué frecuencia la empresa realiza las compras .....	65
Gráfico 18: La liquidez afecta la planificación establecida de las compras .....	66
Gráfico 19: Ha existido problema por la falta de liquidez .....	67
Gráfico 20: Chi-cuadrado.....	71
Gráfico 21: ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	86

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Nómina oficial de Cereales la Pradera.....	41
Tabla 2: Procedimiento de recolección de información.....	47
Tabla 3: Título con idea principal de la pregunta .....	48
Tabla 4: Relación de objetivos específicos, conclusiones y recomendaciones.....	50
Tabla 5: Recibo de cobro en forma secuencial .....	52
Tabla 6: Recibo de cobro son entregados a los clientes.....	53
Tabla 7: Las cuentas pendientes de cobro son eficientes .....	54
Tabla 8: Existe duplicación de recibos de cobro .....	55
Tabla 9: Atrasos en la cancelación de las factura.....	56
Tabla 10: Con qué frecuencia existe atrasos .....	57
Tabla 11: Cada cuanto se realiza confirmaciones de saldo.....	58
Tabla 12: El dinero es depositado de forma inmediata .....	59
Tabla 13: Personas que se encargas de los cobros en efectivo .....	60
Tabla 14: Se elabora flujos de efectivo anuales.....	61
Tabla 15: Se elaboran presupuestos mensuales para los gastos.....	62
Tabla 16: Existe algún método para medir los riesgos de iliquidez.....	63
Tabla 17: Cada cuanto se realiza los pagos .....	64
Tabla 18: Con qué frecuencia la empresa realiza la compras .....	65
Tabla 19: La liquidez afecta la planificación establecida de las compras	66
Tabla 20: Ha existido problema por la falta de liquidez.....	67
Tabla 21: Pregunta N°3.....	69
Tabla 22: Pregunta N°16.....	69
Tabla 23: Frecuencias Observadas .....	70
Tabla 24: Frecuencias combinadas .....	70
Tabla 25: Frecuencias esperadas.....	70
Tabla 26: Calculo de chi – cuadrado.....	71
Tabla 27: Equipo técnico responsable .....	75
Tabla 28: Costo de la propuesta .....	75
Tabla 29: Económico Financiero.....	79

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El informe final de la investigación tiene como tema: “SISTEMAS DE GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CEREALES LA PRADERA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA EN EL AÑO 2012”.

El presente trabajo de investigación se realizó con el objetivo de analizar los procedimientos de las cuentas por cobrar de la empresa Cereales la Pradera de la ciudad de Latacunga, al mismo tiempo evaluar los procesos y métodos de recuperación de cartera con un enfoque integral de la cuenta.

Para la determinación de los resultados dentro de la investigación, se utilizó información cualitativa y cuantitativa en el periodo 2012 de la empresa, en la cual se evaluó la hipótesis propuesta mediante la fórmula del chi- cuadrado.

Una vez analizado la problemática de la empresa se propuso realizar un examen específico de las cuentas por cobrar con enfoque integral para el mejoramiento del control y manejo de las cuentas por cobrar de la empresa, con la finalidad de salvaguardar las cuentas por cobrar y controlar de una manera eficiente y eficaz.

Para finalizar la investigación se propone controles internos para el área de ventas y políticas como la caja de viajes que son utilizados para los cobradores de la empresa como para la alimentación, transporte, etc, que deberán ser sustentados sus gastos con el respectivo documento, con la finalidad que exista control y que los dineros recaudados sean depositados en su totalidad.

## INTRODUCCIÓN

El informe final de investigación tiene como tema: “SISTEMAS DE GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CEREALES LA PRADERA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA EN EL AÑO 2012”

En 1975 el señor José Simón Amador compra a Cervecería Andina maquinaria que se utilizaba para procesar granza de cebada importada para la Malta. La intención era cerrar un ciclo de cebada es decir procesar la cosecha proveniente de sus tierras.

En un inicio se llegó a utilizar la maquinaria por el gusto que estas funcionen, de esto se obtenía arroz de cebada y hojuelas de cebada pero no para comercializar, esta producción se quedaba quieta, salía esporádicamente al gusto del dueño no se puede hablar de un objetivo concreto.

Fue en el año de 1990 cuando el administrador José Simón Frías (hijo) luego de realizar sus estudios en New York y posteriormente iniciando su propio hogar su padre decide que su regalo de matrimonio será el galpón con la maquinaria y una cosecha de cebada.

La empresa distribuye a nivel nacional productos laminados, productos granulados, granos de empaque y harinas. En lo referente al mercado nacional las provincias de la región oriental son las que no cuentan con el producto por razones de infraestructura debido a que el producto está en estado natural totalmente seco que por el exceso de humedad no resiste más de un mes.

En la investigación consta de VI capítulos los mismos que serán desarrollados de acuerdo a las normativas establecidas para el efecto previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA.

**El Capítulo I:** El Problema, el mismo que contiene el Tema, el planteamiento del problema, la contextualización, el árbol de problemas, un análisis crítico, prognosis que permitió la formulación del problema, las interrogantes de la investigación, delimitación de la investigación, justificación, plantear y delimitar los objetivos.

**El Capítulo II:** Marco Teórico, contiene antecedentes investigativos, fundamentación filosófica, social y legal, trata de las categorías fundamentales, hipótesis, y señalamiento de variables.

**El Capítulo III:** Metodología, se aplicó la modalidad básica de investigación, el nivel o tipo de investigación, población y muestra, la operacionalización de variables, el plan de recolección de información, y el plan de procesamiento de la información.

**El Capítulo IV:** que contiene el análisis e interpretación de los resultados de la encuesta realizada.

**El Capítulo V:** contiene las conclusiones y recomendaciones a las cuales llevo la investigadora.

**El Capítulo VI;** este último capítulo contiene la propuesta que sugiere la investigadora para solucionar la problemática encontrada.



# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

### **1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN**

“Sistemas de gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Cereales la Pradera en la ciudad de Latacunga en el año 2012.

### **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.2.1. Contextualización**

##### **1.2.1.1. Contexto macro**

De acuerdo con un estudio realizado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), en septiembre del 2006 indica que: En el Ecuador existen 51.000 empresas de las cuales 3.318 son agroindustriales, de estas el 52% se encuentra en Guayas, el 30% está en Pichincha, el 4% en El Oro, y el 14% las 18 provincias restantes.

Dentro de estas empresas requieren de personas que sepan desenvolverse con propiedad, identificando oportunidades y amenazas presentes en el entorno y detectando puntos fuertes y débiles que se deben reforzar en la recuperación de cartera, es importante que

información disponible sea actualizada de manera frecuente para evitar problemas en las cuentas por cobrar.

Cuando una empresa permite las ventas a crédito, establece las condiciones de pago con los clientes, si la sociedad extiende demasiado crédito a los clientes o los términos son demasiado largos, el negocio cae a menudo en problemas de liquidez. Las compañías que otorgan crédito deben considerar cuidadosamente cómo esta actividad afectará su flujo de efectivo antes de determinar las condiciones de cobro.

Si una empresa tiene muchas ventas a crédito, puede perder su capacidad para seguir almacenando el inventario que necesita para vender a otros clientes. Esto a menudo resulta en una disminución de las cantidades de ventas. La empresa también puede no ser capaz de pagar sus cuentas, porque muchos de los activos de la empresa están vinculados, a la espera de ser recogidos.

Según Rudin, G. en su publicación “El peligro de las cuentas por cobrar” manifiesta que “es un asunto de vital importancia, estimular las ventas a gerentes y vendedores, pero las ventas de recuperación efectiva, o tener un sistema que castigue las malas cuentas en las bonificaciones”.

#### **1.2.1.2. Contexto meso**

La Provincia de Cotopaxi cuenta con suelos fértiles para el cultivo y ganadería, los cuales se destacan por la variedad de productos que generan, entre los principales tenemos: la producción y comercialización de cereales y granos que tiene gran demanda en este sector por sus nutrientes y vitaminas para el consumo humano. Esto es una gran ventaja para las empresas de la zona como: Prodicereales S.A., Molinos Poultier S.A., y Cereales La Pradera.

En dichas empresas se tienen adaptadas maneras para la recuperación de cartera, de acuerdo a los procedimientos que varían con las necesidades y giros propios del negocio, estas proporcionando a la vez un control más exacto en cuanto a las operaciones efectuadas en el departamento de cobranza de las empresas.

Los procesos adaptados por las empresas cuando carecen de fuerza para su aplicación y cuentan con funciones definidas. La mala aplicación de estos procesos ocasiona que el personal burle las seguridades, considerar todos factores fundamentales en la gestión de las Cuentas por Cobrar conduce a encontrar un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento.

#### **1.2.1.3. Contexto micro**

Cereales la Pradera Cía. Ltda. inicia sus actividades económicas en el año de 1985, se encuentra ubicada en la Panamericana Sur Km 6 en la Parroquia Belisario Quevedo en la Provincia de Cotopaxi- Latacunga, siendo una empresa agro - industrial dedicada al procesamiento, transformación, empaque y distribución de cereales y granos utilizando materia prima de calidad y producción nacional, liderando en innovación y volúmenes dentro de la industria harinera y de cereales secos en el Ecuador, contando con maquinaria de alta tecnología, a la vez se preocupa de que sus productos estén en el mercado con una excelente presentación y garantías con las exigencias de la calidad total ISO 9001:2000 y satisfaciendo a los clientes con una misión y visión enfocada al mejoramiento de sus productos y crecimiento de la misma con la enseñanza de valores, objetivos y metas claras.

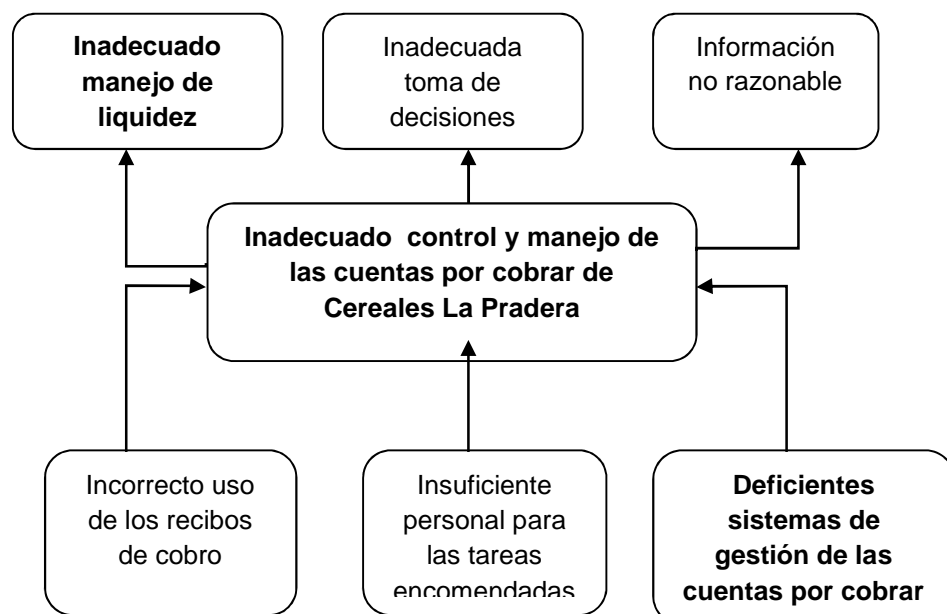
Una de las fortalezas que tiene la empresa es que se basa en el cultivo de materias primas como son: haba, quinoa, arveja, maíz, panela, etc. en asociación con agricultores grandes, medianos y pequeños, ubicados en

diferentes zonas productivas del país, con precios preestablecidos para asegurar una necesaria alianza estratégica para obtener estabilidad de costos, calidad y cantidad, lo que da solvencia y garantizar una producción de calidad.

En la empresa las cuentas por cobrar es uno de los mayores problemas que enfrentan la administración de Cereales La Pradera. Dada a la complejidad que hoy tiene el entorno empresarial es de vital importancia que la empresa mejore su sistema de cobro de una forma más oportuna, puesto que la demora excesiva de un cobro afecta la liquidez de la empresa y puede afectar su capacidad de pago. La cadena de impagos sigue aumentando a un nivel tan grande, comprometiendo de esta forma a las empresas de brindar productos y/o servicios con calidad a tiempo record. Siendo un tema bastante vigente se hace necesario hacer un estudio profundo con la finalidad de actuar sobre el mismo para el logro de mayor eficiencia y eficacia en el sistema empresarial

## 1.2.2. Análisis crítico

### 1.2.2.1. Árbol de problemas



### **1.2.2.2. Relación causa-efecto**

En la empresa Cereales la Pradera desde el año 2010 tiene problemas en la recuperación de cartera por el mal manejo de los recibos de cobro, ya que existen varias personas que se encargan de los cobros de los clientes en la empresa, y no existe personal que controle dicho problema, además no cuenta con un flujo de efectivo adecuado por lo mismo los gastos son mayores al ingreso recibido de los clientes en la semana. Estos problemas se han venido suscitando por la falta de control de la administración, ya que no se toma en consideración que la empresa ha crecido y no existe contratación del personal administrativo desde el año 2008.

La liquidez de la empresa está en un punto crítico por el inadecuado manejo de las cuentas por cobrar de los clientes y se toman decisiones incorrectas con respecto a los gastos de la empresa también se debe a que el presupuesto de la empresa no está siendo controlado y evaluado en el departamento de contabilidad esto genera que a los proveedores se les cancele con demora y se generen intereses de las deudas hacia la empresa. –M.A.S. (ver Anexo 1).

### **1.2.3. Prognosis**

El problema del inadecuado control de las cuentas por cobrar de la empresa Cereales la Pradera, si continua así en el futuro afectará la imagen de la empresa causando pérdidas en la compra de la materia prima ya que no existirá liquidez, esto causara que la producción se detenga y tenga pedidos insatisfechos y en las ventas de los productos ya no sean frecuentes porque no existe inventarios suficientes, generando tiempo ocioso para los trabajadores, perdiendo clientes potenciales y reales para las entregas del producto creando una baja rentabilidad en la empresa. Además como no hay un buen control en el efectivo, la

administración puede ser víctima de jineteo y robo por el personal encargado.

#### **1.2.4. Formulación del problema**

¿El inadecuado control y manejo de las cuentas por cobrar es ocasionado por los deficientes sistemas de gestión de las cuentas por cobrar que incide en la liquidez de la empresa Cereales la Pradera en la ciudad de Latacunga en el año 2012?

#### **1.2.5. Preguntas directrices**

- ¿En qué situación se encuentra el manejo y control de las cuentas por cobrar de empresa?
- ¿Cómo incide el insuficiente personal para realizar las tareas dentro de la empresa?
- ¿Cómo se definirá los saldos reales de las cuentas por cobrar de la empresa?
- ¿Cómo se calcula la rentabilidad sobre la base de las ventas en el año?

#### **1.2.6. Delimitación**

- **Aspecto:** Control y manejo de las cuentas por cobrar de Cereales La Pradera.
- **Área:** Contabilidad y Auditoría.
- **Campo:** Auditoría Integral
- **Temporal:** Ejercicio económico 2012 en una investigación que se llevará a cabo a partir de junio de 2012 a enero de 2014.

- **Espacial:** La investigación se llevara a cabo en la Provincia de Cotopaxi, en la ciudad de Latacunga, en la parroquia de Belisario Quevedo en las calles Panamericana Sur Km ½ vía Ambato calle Principal (Ver Anexo 2).

### 1.3. JUSTIFICACIÓN

Es de gran inquietud la manera como está afectada la empresa Cereales la Pradera, por el procedimiento de cobro de cuentas a los clientes, de esta manera se retarda el flujo de dinero afectando el departamento contable y arrastrando los saldos incorrectos que tienen las cuentas por cobrar.

Esta investigación va a determinar los problemas en dicho departamento y al mismo tiempo plantea soluciones que mejorarán directamente el sistema contable y la solvencia de las cuentas por cobrar. Alcanzar este objetivo contribuye a generar bases sólidas que permitan controlar y agilizar la actividad administrativa.

Con la elaboración de un control interno adecuado se obtiene un mayor grado de seguridad respecto del cumplimiento de objetivos deseados, mediante el establecimiento favorable a la ejecución por personas que operan en las funciones de un departamento, así como también el desarrollo de la organización y obtener satisfactoriamente un elevado estado de excelencia de manera que logrando la esperada rentabilidad en la cobranza se logra un éxito y mejor funcionamiento en la organización.

Con el presente trabajo de investigación se evaluará mediante una metodología el sistema de planeamiento y control de las operaciones, con el propósito de obtener información relevante, tanto para reportar como para contribuir a los niveles directivos y ejecutivos en la toma de

decisiones. Organizaciones internacionales como la Federación Internacional de Contadores y el Consejo de Estándares Internacionales de Auditoría y Servicios de Aseguramiento, reconocen la necesidad de ampliar la cobertura de servicios de control y seguridad para posicionar con mayor fuerza la auditoría.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo general**

- Analizar la gestión integral de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Cereales la Pradera, para saber cuál es la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Analizar la gestión integral de las cuentas por cobrar en los aspectos financieros, de gestión, de cumplimiento y del sistema de control interno, para tener un grado adecuado de transparencia respecto al verdadero valor de la empresa.
- Determinar de qué manera incide la gestión integral de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Cereales la Pradera, para la toma de decisiones que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo.
- Proponer un examen específico de las cuentas por cobrar con enfoque integral para el mejoramiento del control y manejo de las cuentas por cobrar de la empresa.



## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

El presente tema de investigación no se encuentra relacionado con otros estudios o investigaciones efectuadas anteriormente en la empresa Cereales la Pradera, lo que ha ocasionado que no exista un procedimiento adecuado en el control y manejo de la cuentas por cobrar.

Sin embargo se puede contar con la información suficiente y necesaria para desarrollar con éxito este tema el cual sea de valiosa utilidad para la empresa.

Después de haber consultado información en trabajos anteriores, sobre la investigación tiene como bases a las conclusiones:

Según **Arcos, J. (2006:47)**, en su trabajo sobre la Implementación de un sistema de control para créditos y cobranzas para DISAR (Distribuidora de Arroz) menciona:

- “La falta de procedimientos claramente definidos para la concesión de créditos y la cobranzas permite que el cliente no cumpla con las condiciones pactadas en el momento que se concede e mismo.”
- “Las deficientes observaciones en la concesión y recuperación de créditos dificultan enormemente previsiones financieras respecto a las ventas, recuperación de cartera y proyección de resultados.”

Basándose en los estudios de **Guangasi,R.(2006:45)**en su investigación sobre los procedimientos de control interno para recuperación de la

cartera vencida de repuesto diesel Importación y Venta Marco Vargas Cía. Ltda. Llega a la conclusión de:

- “La falta de liquidez producto de la no recuperación de los créditos concedidos provoca que se haya perdido gran parte del mercado pues al no contar con ese dinero la empresa no puede abastecerse de repuestos para vehículos nuevos.”

Tomando como referencia a **Sánchez, R.(2004:39)**, en su trabajo de investigación sobre la auditoría de gestión al sistema de pagos y cobranzas en Confy moda S.A. año 2003 en la conclusión:

- “En la empresa no existe una adecuada comunicación entre la administración y los demás departamentos de la empresa la gerencia general es una parte aislada en la que se toman decisiones de gran importancia sin considerar las opiniones de los jefes departamentales.”
- “Uno de los más importantes resultados que se pudo determinar es que la empresa no posee buena liquidez debida a la lenta recuperación de las cuentas por cobrar y realización de inversiones como la construcción de tres naves en el parque industrial para el funcionamiento de la fabrica.”
- “No existe una correcta planificación de los pagos a efectuarse y no se da prioridad al pago de sueldo a empleados lo que genera desmotivación en los mismos y se refleja en la disminución de su productividad.”

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA**

El paradigma utilizado para llevar a cabo esta investigación es el naturalista o cualitativo.

Según **Abril, V. (2008:34,53)** la investigación cualitativa se ha concebido últimamente como aquel tipo de investigación en el cual participan los individuos y comunidad para solucionar sus propias necesidades y problemas, bajo la guía de técnicos al respecto, pero con la participación directa de todos los interesados en su desarrollo. Algunas características son:

- Los objetivos de la investigación y el proceso de seguir son conocidos tanto por los encuestadores y técnicos como por la población.
- El proceso de investigación es realizado en forma conjunta entre la población y los técnicos.
- La comunidad es parte activa, se le reconocen sus potencialidades.
- La investigación no es proceso estático, sino una acción; es una oportunidad de formación para la población.
- Cualquier investigación, intervención o acción donde se busque el desarrollo del medio para tener éxito tiene que suscitar la participación activa de la población.

Además señala que el paradigma naturalista está orientado al descubrimiento exploratorio, expansionista, descriptivo e inductivo y al análisis del proceso.

### **2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

La empresa Agroindustrial como Cereales la Pradera está sujeta a disposiciones legales como son:

- **Constitución de la República del Ecuador** en el Capítulo tercero que trata sobre la Soberanía alimentaria en el Art. 281 “La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia

de alimentos sanos y culturalmente apropiado de forma permanente”.

En el literal 2 que trata sobre “Adoptar políticas fiscales, tributarias y arancelarias que protejan al sector agroalimentario y pesquero nacional, para evitar la dependencia de importaciones de alimentos.”

- **Ley Orgánica De Régimen Tributario Interno** en el “Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares. Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.”
- El artículo 20 *ibidem* señala: Principios generales.- La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América, tomando en consideración los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo.”

- En el artículo 21 acerca de los Estados financieros.- Los estados financieros servirán de base para la presentación de las declaraciones de impuestos, así como también para su presentación a la Superintendencia de Compañías y a la Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso. Las entidades financieras así como las entidades y organismos del sector público que, para cualquier trámite, requieran conocer sobre la situación financiera de las empresas, exigirán la presentación de los mismos estados financieros que sirvieron para fines tributarios.”
- **Reglamento Para La Aplicación De La Ley Orgánica De Régimen Tributario Interno en el “Art. 34.- Contribuyentes obligados a llevar contabilidad.-** Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad. Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.

La contabilidad deberá ser llevada bajo la responsabilidad y con la firma de un contador legalmente autorizado.

Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán conservarse durante el plazo mínimo de siete años de acuerdo a lo establecido en el Código Tributario como plazo máximo para la prescripción de la obligación tributaria, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.

En el artículo 36 de los Principios generales.- La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América, con sujeción a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) y a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), en los aspectos no contemplados por las primeras.

## **2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES**

### **2.4.1. Visión dialéctica de conceptualizaciones que sustentan las variables del problema**

#### **2.4.1.1. Marco conceptual variable independiente**

**Auditoría Integral.**-La auditoría integral es el proceso de obtener y evaluar objetivamente, en un periodo determinado, evidencia relativa a la siguiente temática: la información financiera, la estructura del control interno, el cumplimiento de las leyes pertinentes y la conducción ordenada en el logro de las metas y objetivos propuestos; con el propósito de informar sobre el grado de correspondencia entre la temática y los criterios o indicadores establecidos para su evaluación. De acuerdo a **Blanco, Y. (2004:2)**

**Auditoría operacional.**-La Auditoría, Operacional investiga, revisa y evalúa las áreas funcionales de la empresa con los propósitos de determinar.

1. Si se tienen controles adecuados.

2. Si los controles permiten realizar las actividades con eficiencia; y
3. Si se puede lograr una disminución de costos e incremento de la productividad.

Este concepto permite analizar que en la Auditoria Operacional se debe hacer una revisión sistemática de los diferentes programas, procedimientos y controles operativos para detectar fallas en ellos, y proponer soluciones que conlleven al mejoramiento en la eficiencia de sus operaciones.

El término eficiencia que se incluye en el concepto hace alusión a la capacidad que debe tener la organización para minimizar costos de los recursos económicos, técnicos y humanos con el fin de lograr satisfactoriamente los objetivos programados en el periodo.

El término eficiencia está íntimamente ligado al de "economicidad" el cual a su vez hace relación a "racionalidad en la elección y asignación de recursos económicos" a los procesos productivos

El profesor **Campos, B. en su artículo** "Los Principios de la Auditoria Operativa" considera además como patrón de medida de la eficiencia, el rendimiento estudiado a tres niveles; técnico, económico y financiero.

1. El rendimiento técnico (rt) Se relaciona con la "productividad física" y mide en unidades la utilización racional de los factores en el proceso productivo.

$$r_t = \frac{\text{Salidas (t)}}{\text{Entradas (t)}} = \frac{\text{Productos (t)}}{\text{Factores (t)}}$$

Donde "t" es el período de referencia.

2. El rendimiento económico (re] se relaciona con la " productividad financiera" y sirve para evaluar alternativas de producción. Se mide en unidades monetarias y viene dada por la siguiente relación:

$$re = \frac{\text{Valor salidas (t) Ingresos (t)}}{\text{Valor entradas (t) Costos (t)}}$$

3. El rendimiento financiero está asociado con el concepto de rentabilidad que se mide con tres indicadores: rentabilidad de capital (rc), rentabilidad de las ventas (rv) y rentabilidad del activo total (ra) cuyas fórmulas son:

$$rc = \frac{\text{Utilidad (t)}}{\text{Fondos propios. (t)}}; rv = \frac{\text{Utilidad (t)}}{\text{Ventas (t)}}$$

$$ra = \frac{\text{Utilidad (corregida) (t)}}{\text{Activo Total (t)}}$$

Según **Torre, A.** en su libro "**La gestión financiera de la empresa**" denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte en realidad a la visión y misión en operaciones monetarias.

Las Finanzas son un área importante de atención de la Administración de las empresas. Ninguna empresa, realmente, podría sobrevivir si no



adhiera en su quehacer, por lo menos los principios básicos de la Administración Financiera. Consecuentemente, todas las decisiones que se toman en una organización tienen implícito un contexto financiero.

La gestión Integral según **Cuatrecasas, L.** dice que los procesos claves de una gestión integral siempre se basan en la atención a los clientes de la empresa o el negocio. La misma se encarga de evaluar el comportamiento del personal para con los clientes, y en cuanto a los procesos de producción, el sistema de gestión integral es la herramienta administrativa encargada de condicionar la calidad y la precisión de los productos, además, la misma se encarga de poner en marcha todos los procesos de producción en una empresa cumpliendo un papel importante en cuanto a su aplicación. Cuando hablamos de gestión integral, inmediatamente la relacionamos con los métodos utilizados por la empresa para realizar el control de calidad de sus productos ya que la misma se realiza en base a una teoría que señala que la clave de la calidad se encuentra en los procesos.

Las **cuentas por cobrar** registra los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa y para esto existe programas para llevar a cabo las operaciones.

Por lo tanto se dice que esta cuenta presenta el derecho (exigible) que tiene la entidad de exigir a los suscriptores de los títulos de crédito el pago de su adeudo (documentado) derivado de venta de conceptos diferentes de las mercancías o la prestación de servicios a crédito; es decir, presenta un beneficio futuro fundadamente esperado.

**Clasificación de las cuentas por cobrar:** Las cuentas por cobrar pueden clasificarse como de exigencia inmediata: CORTO PLAZO y A LARGO PLAZO.

- Corto plazo: Aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año.
- Largo plazo: Su disponibilidad es a más de un año.

Las cuentas por cobrar a corto plazo, deben presentarse en el Estado de Situación Financiera como activo corriente y las cuentas por cobrar a largo plazo deben presentarse fuera del activo corriente. Pueden subclasificarse de acuerdo a su origen en dos grupos que son:

- a) A cargo de clientes
- b) A cargo de otros deudores

**Administración Cuentas Por Cobrar.-** Según **Gitman, L.**, autor de libro Principios de Administración Financiera: El segundo componente del ciclo de conversión de efectivo es el periodo promedio de cobranza. Este periodo es el promedio de tiempo que pasa desde una venta a crédito hasta que la empresa puede utilizar el pago. El periodo promedio de cobranza tiene dos partes. La primera parte es el tiempo desde la venta hasta que el cliente envía el pago. La segunda parte es el tiempo que transcurre desde que se envía el pago hasta que la empresa tiene los fondos en su cuenta bancaria.

La primera parte del periodo promedio de cobranza implica la administración del crédito disponible para los clientes de la empresa, y la segunda parte implica la cobranza y el procesamiento de pagos. En esta sección del capítulo veremos la administración de las cuentas por cobrar de la empresa.

### **Las cinco Ces del crédito**

Una técnica muy utilizada de selección de crédito es la de las cinco Ces del crédito que proporciona un esquema para un minucioso análisis de

crédito. Debido al tiempo y el costo que implica, este método de selección de crédito se usa para solicitudes de crédito de mucho dinero. Las cinco Ces son:

1. **Carácter** (reputación y/o historial crediticio): el registro del cumplimiento de obligaciones anteriores del solicitante.
2. **Capacidad**: la capacidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, juzgado en términos del análisis de estados financieros enfocado en los flujos de efectivo disponibles para liquidar obligaciones de deuda.
3. **Capital**: la deuda relacionada con el capital del solicitante.
4. **Colateral**: la cantidad de activos de que dispone el solicitante para asegurar el reembolso del crédito. Cuanto mayor es la cantidad disponible de activos, mayor es la probabilidad de que una empresa recupere los fondos si el solicitante se atrasa en los pagos.
5. **Condiciones**: las condiciones económicas actuales en general y de una industria específica, y todas las condiciones únicas en torno a una transacción específica.

El análisis a través de las cinco Ces del crédito no proporciona una decisión específica de aceptación o rechazo, por lo que su uso requiere un analista experimentado en revisar y otorgar solicitudes de crédito. La aplicación de este sistema tiende a asegurar que los clientes a crédito de la empresa pagarán, sin presionarlos, dentro de los términos establecidos de crédito.

### **Términos y condiciones de crédito**

Las condiciones de crédito son los términos de venta para clientes a los que la empresa ha extendido un crédito. Las condiciones de 30 días netos significan que el cliente tiene 30 días a partir del inicio del periodo de

crédito (por lo común al final del mes o de la fecha de expedición de la factura) para pagar la cantidad total de la factura. Algunas empresas ofrecen descuentos por pronto pago, deducciones de un porcentaje de precio de compra a pagar dentro de un tiempo especificado.

Por ejemplo, condiciones de 2/10 a 30 netos significa que el cliente toma un 2% de descuento sobre el total de la factura si hace el pago dentro de los 10 primeros días del periodo de crédito o puede pagar la cantidad total de la factura dentro de los 30 días.

### **Descuento por pronto pago**

Incluir un descuento por pronto pago en las condiciones de crédito es una manera muy popular de alcanzar el objetivo de agilizar las cobranzas sin presionar a los clientes. El descuento por pronto pago proporciona un incentivo para que los clientes paguen más rápido.

Agilizando las cobranzas, el descuento reduce la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar (que es el objetivo), pero también reduce la ganancia por unidad.

Además, implementar un descuento por pronto pago debe reducir las deudas incobrables porque los clientes pagarán más rápido, y debe incrementar el volumen de ventas porque los clientes que reciben el descuento pagan el producto a un precio más bajo. Por lo tanto, las empresas que piensan ofrecer un descuento por pronto pago deben efectuar un análisis de costo

### **Período promedio de cobranza**

El periodo promedio de cobranza es el segundo componente del ciclo de conversión de efectivo. Como vimos en el capítulo 2, es el número promedio de días en que las ventas a crédito están vigentes. El periodo

promedio de cobranza tiene dos componentes: 1) el tiempo desde la venta hasta que el cliente coloca el pago en el correo, y 2) el tiempo para recibir, procesar y cobrar el pago una vez que el cliente lo ha enviado. La fórmula para encontrar el periodo promedio de cobranza es:

$$\text{Periodo Promedio de Cobranzas} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas promedio Diarias}}$$

#### 2.4.1.2. Marco conceptual variable dependiente

**Administración.**-según el autor **Fayol, H.** dice que la “Administrar es prever organizar, mandar coordinar y controlar.”

Además **Jiménez,W.** menciona que “Es una ciencia compuesta de principios, técnicas y practicas cuya aplicación a conjuntos humanos permiten establecer sistemas racionales de esfuerzo cooperativo a través de los cuales se pueden alcanzar propósitos comunes que individualmente no se pueden lograr”

#### **Análisis financiero.-**

El análisis financiero es un proceso mediante el cual se aplican diversos métodos a los estados financieros e información complementaria para hacer una medición adecuada de los resultados obtenidos por la administración y tener una base apropiada para emitir una opinión correcta acerca de las condiciones financieras de la empresa y sobre la eficiencia de su administración; así como para el descubrimiento de hechos económicos referentes a la misma y la detección de deficiencias que deban ser corregidas mediante recomendaciones.

## **MÉTODOS DEL ANÁLISIS FINANCIERO**

Existen términos cuyo significado deben conocerse antes de realizar un análisis financiero. Estos términos son: Rentabilidad (rendimiento que generan los activos puestos en operación), liquidez (capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas oportunamente) y tasa de rendimiento (porcentaje de utilidad en un periodo determinado)

De igual forma se hace necesario conocer los estados financieros básicos de los cuales proviene la información necesaria para realizar el análisis financiero de una empresa. Los estados financieros básicos son:

- Balance general o Estado de situación financiera.
- Estado de resultados
- Estado de Costo de Producción y Venta
- Estado de Origen y Aplicación de Recursos
- Estado de variaciones en el capital contable

De acuerdo con la forma de analizar el contenido de los estados financieros, existen los siguientes métodos de evaluación:

### 1. Método Vertical:

Se utilizan los estados financieros de un período para conocer su situación o resultados

### 2. Método Horizontal:

Con éste método se comparan estados financieros homogéneos de dos o más periodos.

Uno de los instrumentos más utilizados para realizar análisis financieros de empresas son las conocidas RAZONES o RATIOS FINANCIEROS. Las razones financieras dan indicadores para conocer si la entidad sujeta a evaluación es solvente, productiva, si tiene liquidez, etc.

Las razones financieras pueden ser:

- Razones de liquidez (capital de trabajo, solvencia, prueba del ácido, rotación de inventario, plazo promedio de inventario, rotación de cuentas por cobrar, plazo promedio de cuentas por cobrar, rotación de cuentas por pagar y plazo promedio de cuentas por pagar)
- Razones de endeudamiento (razón de endeudamiento, razón pasivo-capital y razón pasivo a capitalización total)
- Razones de rentabilidad (margen bruto de utilidades, margen de utilidades operacionales, margen neto de utilidades, rotación de activo total, rendimiento de la inversión, rendimiento del capital común, utilidades por acción y dividendos por acción)
- Razones de cobertura (veces que se ha ganado el interés, cobertura total del pasivo y razón de cobertura total)

## PASOS PARA UN ANÁLISIS FINANCIERO EFECTIVO

Los indicadores financieros son un instrumento muy útil para la dirección de las empresas, sin embargo tienen sus limitaciones y por lo tanto no deben ser el único ni el medio más importante para dirigirlo.

La principal limitante de los estados financieros es la extemporaneidad. Otra limitante es la falta de conexión directa entre las cifras y lo que está ocurriendo en la operación. Una más es la imposibilidad con solo los estados financieros, de tomar acciones específicas. La presentación es

otro problema pues al no poder medir directamente cosas como la rentabilidad, la liquidez, la rotación de capital de trabajo, etc, la evaluación de los estados financieros se vuelve inconsistente desperdiciando el potencial de dicha información.

Existen unas reglas básicas que deben considerarse para contar con un análisis financiero completo y consistente. Estas reglas son:

1. Selección de Indicadores.
2. Describir que significa cada indicador
3. Diseñar un formato para presentación de indicadores financieros.
4. Implementar el reporte
5. Tener una junta mensual con el director y los responsables de las distintas áreas del negocio.

**Indicadores de financieros.-**Para **Arboleda, G. (2008: 307-308)** En los análisis financieros, lo común es considerar varias razones o relaciones bien conocidas, las cuáles se obtienen a partir de datos del balance proyectado, del estado de pérdidas y ganancias y del cuadro de fuente y uso de fondos de efectivo.

Es importante tener bien claro que las razones no se deben aplicar mecánicamente y que solo son una herramienta para evaluar la situación financiera. En última instancia es el buen criterio del evaluador que debe imponerse.

Las razones financieras se clasifican en:

**Indicador de endeudamiento.-** es un referente financiero cuyo objetivo es evaluar el grado y la modalidad de participación de los acreedores de una empresa en su provisión pecuniaria. Se trata de precisar los riesgos



en los cuales incurren tales acreedores y los dueños de la empresa así como la conveniencia o la inconveniencia de cierto nivel deudor.

Altos índices de endeudamiento son convenientes sólo cuando la tasa de rendimiento de los activos totales supera al costo promedio de la financiación. Entre otros factores, para el análisis de endeudamiento de una empresa se toman en cuenta:

- Los pasivos que se consideran no totalmente exigibles.
- Prorrogabilidad del pago de pasivos (a su fecha de vencimiento), ponderando la conveniencia tanto del acreedor como de la empresa.
- Las cuentas del patrimonio sobre cuyo valor no existe certeza absoluta.
- Préstamos de socios. Éstos pueden optar por:
  - Incremento del plazo del préstamo.
  - Conversión del préstamo en inversión.

**Indicador de apalancamiento.**-El indicador de apalancamiento, muestra la participación de terceros en el capital de la empresa; es decir compara el financiamiento originado por tercero con los recursos de los accionistas, socios o dueños, para establecer cuál de las dos partes corre mayor riesgo.

Nombre del índice	Formula	Como se calcula:
Apalancamiento Financiero	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Total}}$	$\frac{\text{Pasivo Total Balance General}}{\text{Patrimonio Total Balance General}}$

Para la empresa, entre más alto sea el índice es mejor teniendo en cuenta que las utilidades sean positivas, lo que indica que los activos financiados produzcan una rentabilidad superior al interés que se adeuda.

Para los acreedores, si es muy alto se toma riesgoso, aunque éste presenta una flexibilidad en este indicador ya que entiende que el dueño busca maximizar las utilidades con un nivel alto de deuda

**Indicadores de Liquidez.-** Se utilizan para juzgar la capacidad que tiene una empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo. El análisis de liquidez de una empresa es especialmente importante para los acreedores. Si una empresa tiene una posición de liquidez deficiente, puede generar un riesgo de crédito y quizá presentar una incapacidad de efectuar los pagos periódicos de capital e intereses.

- $\text{INDICE LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$

La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo.

- $\text{INDICE ACIDO} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$

Para determinar la disponibilidad de recursos que posee la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo, se recurre a la prueba ácida, la cual determina la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de realizar sus inventarios.

- $\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$

Según la página de consulta gerencia.com (2011: Internet) La definición más básica de capital de trabajo lo considera como: “Aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).”

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos corrientes, los pasivos corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el capital de trabajo neto contable. Esto supone determinar con cuántos recursos cuentan la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

**Liquidez.-**Según **Emery, D. (2000: 89)** la liquidez se refiere a la rapidez y eficiencia (en el sentido de costos de transacción bajos) con que un activo se puede intercambiar por efectivo”.

Según **Wild, J. (2007: 500)** la liquidez es la capacidad de convertir activos en efectivo, o de obtener efectivo para cumplir con las obligaciones a corto plazo. De manera convencional, el corto plazo se considera como un periodo de hasta un año, aunque se le identifica con el ciclo normal de operación de una compañía (el periodo que abarca el ciclo de compra, producción, venta y cobranza).

Según **Belaunde G.** menciona que el riesgo de liquidez sería la incapacidad para una organización de disponer de los fondos necesarios para hacer frente a sus obligaciones tanto en el corto plazo como en el mediano/largo plazo. Por ello se oye muchas veces decir: "es un problema de liquidez temporal, la empresa está sólida". El problema es que si esto dura demasiado, igual una empresa puede quebrar, entonces la diferencia con la insolvencia es poco obvia.

A partir de estas definiciones, se podría decir que el riesgo de liquidez puede presentarse de dos maneras:

- **por el lado de los activos:** al no disponer de activos suficientemente líquidos, es decir que puedan realizarse o cederse fácilmente a un precio normal en caso de necesidad; ello no incluye a los activos de largo plazo esenciales para la organización, que por definición no deberían cederse, salvo situaciones extremas
- **por el lado de los pasivos:** al tener vencimientos de deudas y otros compromisos que son excesivamente de corto plazo; y/o no disponer de suficientes fuentes de financiamiento estable o tener dificultades de acceso al financiamiento; esto pone a una organización constantemente bajo presión de encontrar fondos para funcionar en el día a día y hacer frente a sus obligaciones.

**Coefficiente de Liquidez**, medida de la liquidez de una empresa y por extensión su habilidad para cumplir con las obligaciones actuales. El coeficiente de liquidez se calcula al dividir el total de activos líquidos de una empresa por el total del pasivo. También conocido como Proporción Rápida.

**Índice De Liquidez Inmediata**, Este índice también recibe el nombre de Índice de Disponibilidad y expresa como su nombre mismo lo indica la capacidad inmediata de la empresa para hacerle frente a sus deudas.

$$\frac{\text{Efectivo en Caja y Banco}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Es difícil determinar límites adecuados para este índice. Un valor muy bajo es peligroso pues puede conllevar problemas al tener que realizar los pagos. Por otra parte un valor muy alto implica tener efectivo en exceso lo cual es también dañino para la empresa pues puede desencadenar finalmente en exceso de Capital de Trabajo. Por lo general un valor alrededor de 0.3 se puede considerar de aceptable aunque el mejor índice

siempre estará en correspondencia a las características del sector en que se encuentra la empresa.

**Índice De Liquidez corriente** es uno de los indicadores financieros que nos permite determinar el índice de liquidez de una empresa. La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Para determinar la razón corriente se toma el activo corriente y se divide por el pasivo corriente [Activo corriente/Pasivo corriente].

#### **Razones De Liquidez:**

- CAPITAL DE TRABAJO (CNT): Esta razón se obtiene al descontar de las obligaciones de la empresa todos sus derechos.

$CNT = Pasivo\ Circulante - Activo\ Circulante$

- PRUEBA DEL ÁCIDO (ÁCIDO): Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo circulante no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez.

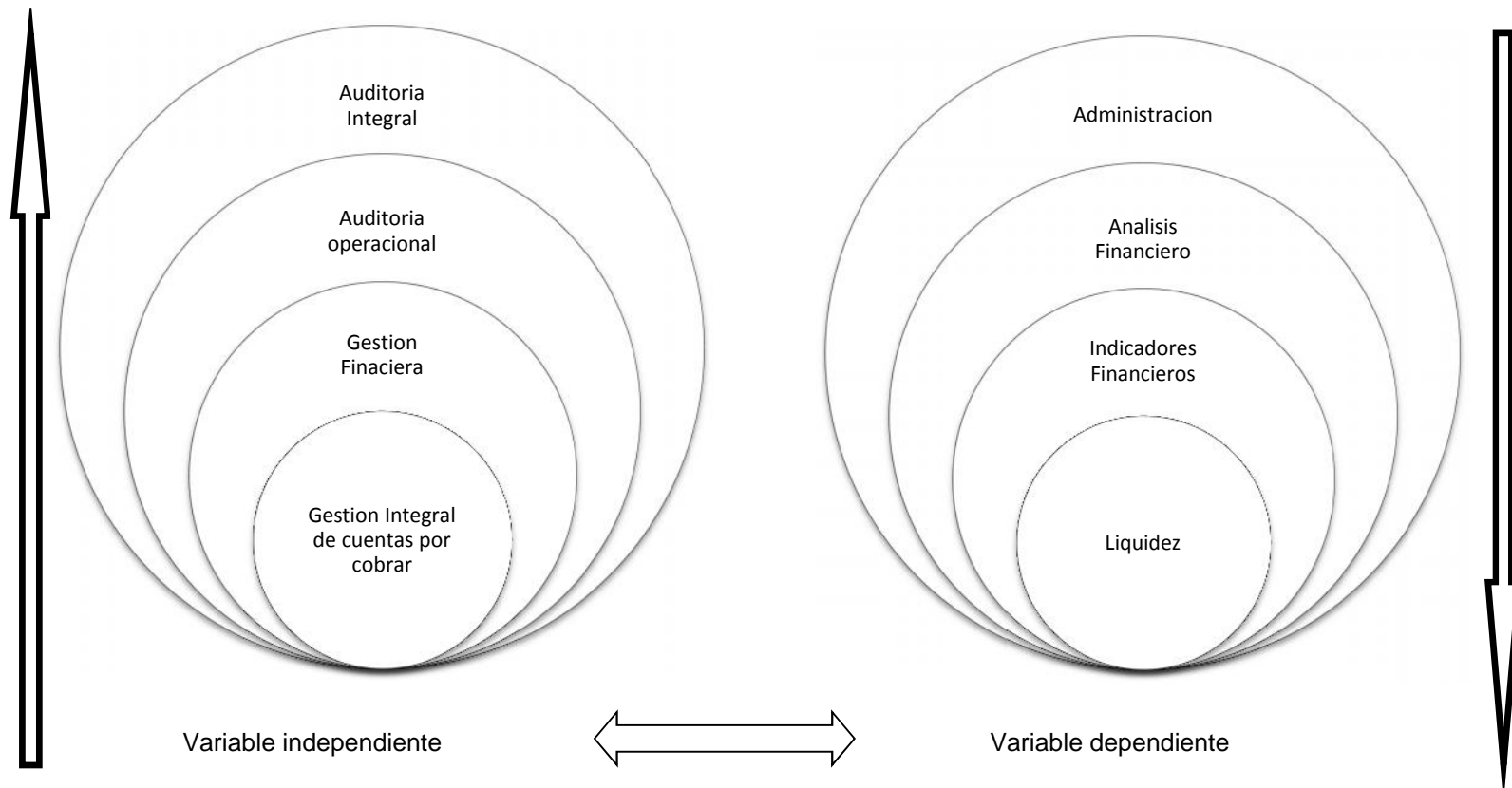
$ÁCIDO = Activo\ circulante - Inventario$

- SOLVENCIA (IS): Este considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

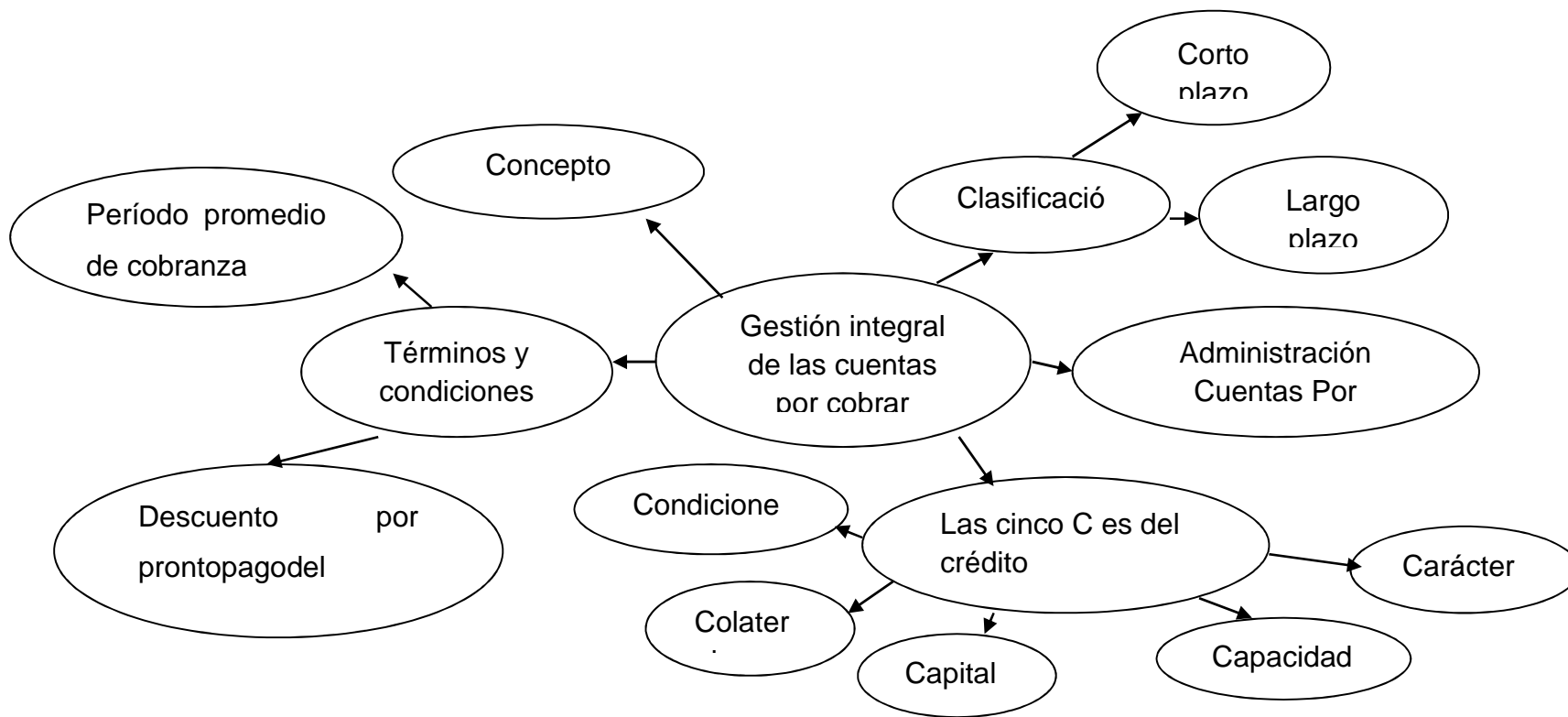
$IS = Activo\ total / Pasivo\ total$

## 2.4.2. Gráficos de inclusión interrelacionados

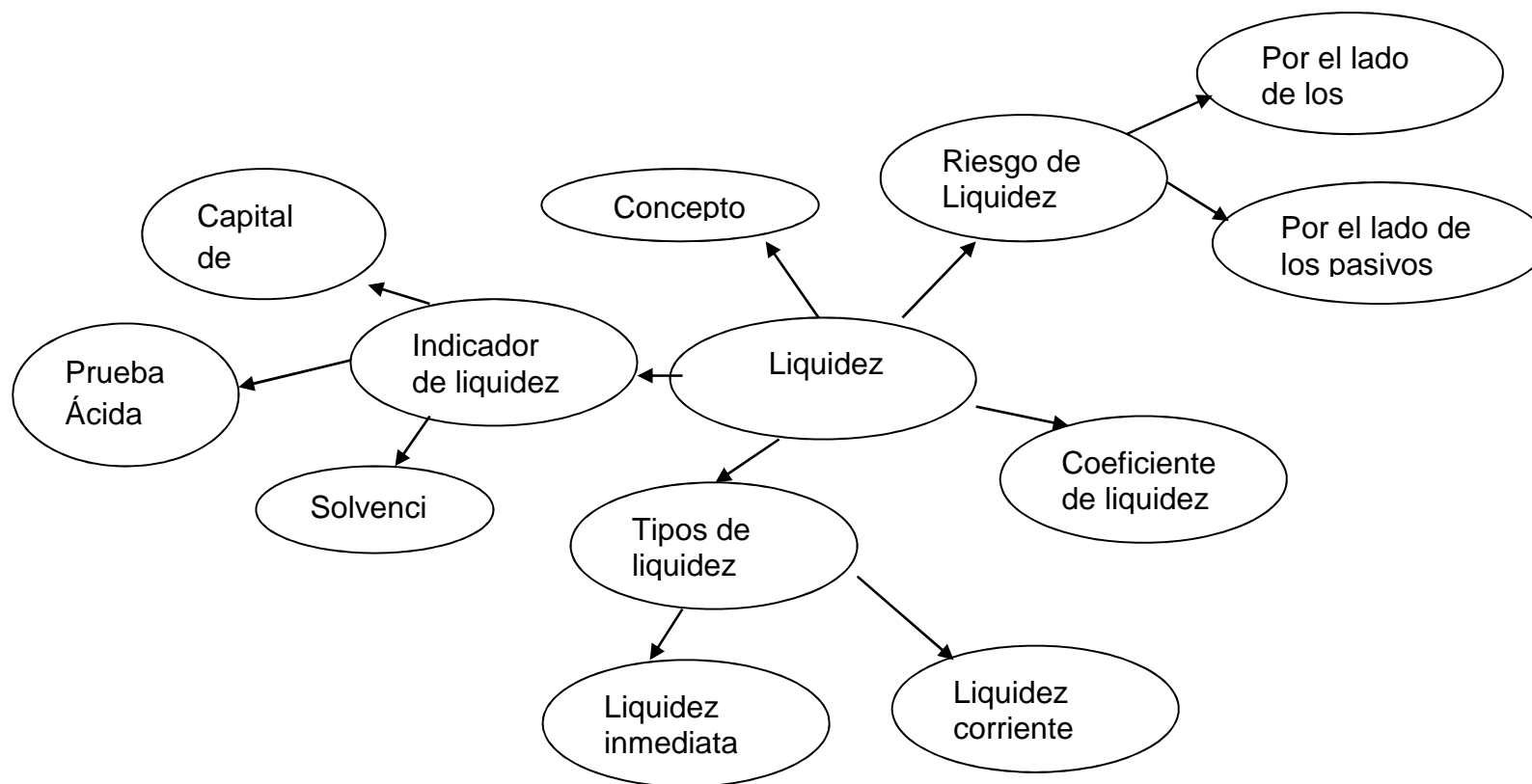
### Gráfico 1 Superordinación conceptual



**Gráfico 2 Subordinación conceptual de la variable independiente**



**Gráfico 3 Subordinación conceptual de la variable dependiente**





## **2.5. HIPOTESIS**

### **2.5.1. Hipótesis de trabajo**

La gestión integral de las cuentas por cobrar incide directamente en la liquidez de la empresa Cereales la Pradera.

### **2.5.2. Hipótesis nula**

La gestión integral de las cuentas por cobrar no incide directamente en la liquidez de la empresa Cereales la Pradera.

## **2.6. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPOTESIS**

- **Variable independiente:** Gestión integral de las cuentas por cobrar
- **Variable dependiente:** Manejo de la Liquidez
- **Unidad de observación:** empresa Cereales la Pradera
- **Términos de relación:** incide directamente.

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1. ENFOQUE

La metodología aplicada para realizar la presente investigación, se basa en un enfoque cualitativo, que permitirá identificar y plantear alternativas de solución para la problemática de dicha investigación.

Según **Abril, V. (2008:34,53)** la investigación cualitativa se ha concebido últimamente como aquel tipo de investigación en el cual participan los individuos y comunidad para solucionar sus propias necesidades y problemas, bajo la guía de técnicos al respecto, pero con la participación directa de todos los interesados en su desarrollo. Algunas características son:

- Los objetivos de la investigación y el proceso de seguir son conocidos tanto por los encuestadores y técnicos como por la población.
- El proceso de investigación es realizado en forma conjunta entre la población y los técnicos.
- La comunidad es parte activa, se le reconocen sus potencialidades.
- La investigación no es proceso estático, sino una acción; es una oportunidad de formación para la población.
- Cualquier investigación, intervención o acción donde se busque el desarrollo del medio para tener éxito tiene que suscitar la participación activa de la población.

Además señala que el paradigma naturalista está orientado al descubrimiento exploratorio, expansionista, descriptivo e inductivo y al análisis de procesos.

En la empresa Cereales la Pradera para solucionar todas las causas y factores referentes al tema del proyecto será cuantitativo porque el Gerente es la persona quien tome las decisiones considerando las opiniones de las personas que conforman la comunidad, ya que la información técnica proporcionada servirá de referencia para interpretarla con el sustento técnico y profesional así como el tratamiento estadístico de datos con lo que se pretende solucionar el problema.

### **3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente estudio se realizará en base a la combinación de investigaciones bibliográficas o documentales e investigación de campo.

#### **3.2.1. Investigación de campo**

En el presente proyecto se aplicará la investigación de campo, ya que se realizará un estudio sistemático en la empresa “Cereales la Pradera”, en donde el problema fundamental es “Inadecuado control y manejo de las cuentas por cobrar en la empresa Cereales la Pradera”.

Según **Abril, V. (2008:55)**, la investigación de campo es el estudio sistemático de los hechos en el lugar que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto.

Esta modalidad es de gran importancia para el presente estudio, puesto que permitirá conseguir una información real obtenida en el lugar donde se originan los hechos causantes del problema a investigarse, es decir en la empresa Cereales la Pradera.

### **3.2.2. Investigación Bibliográfica-Documental**

Según **Abril, V.(2008: 55,56)** la investigación bibliográfica – documental tiene como propósito de conocer, comparar, ampliar, profundizar y deducir diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos (fuentes primarias), o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias).

Su aplicación se recomienda especialmente en estudios sociales comparados de diferentes modelos, tendencias, o de realidades socioculturales; es estudios geográficos, históricos, geopolíticos, literarios, entre otros.

Es por esto que al aplicar esta modalidad en la presente investigación, será posible recopilar una amplia información apoyada en la consulta, análisis y crítica de documentos de la empresa Cereales la Pradera de la ciudad de Latacunga, que permita comparar el problema investigado con diferentes realidades investigadas anteriormente, y establecer una propuesta de solución en base a criterios ya definidos para investigaciones similares de las diferentes investigaciones realizadas.

### **3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Los niveles o tipos de investigación a los que se llegará en la presente investigación son: exploratorio, descriptivo y correlacional

#### **3.3.1. Investigación Exploratoria**

A través de esta investigación se llegará a un nivel exploratorio puesto que, mediante un análisis profundo, es posible identificar las causas que originan el problema planteado y de la misma manera establecer una

propuesta de solución para el mismo, ya que se cuenta con fuentes directas de información que permiten realizar ciertas deducciones útiles para la determinación de dicha propuesta.

### **3.3.2. Investigación Descriptiva**

Según **Altamirano, A. (2009: Internet)**, la investigación descriptiva, también conocida como la investigación estadística, describen los datos y este debe tener un impacto en las vidas de la gente que le rodea. El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas.

Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Se aplicará este tipo de investigación; ya que es un medio para conocer la situación existente, actitudes que sobresalen mediante la descripción de actividades, procesos y personas involucradas en el proceso de control y manejo de las cuentas por cobrar de la empresa Cereales la Pradera.

### **3.3.3. Investigación Asociación de Variables (correlacional)**

Este estudio pretende alcanzar un nivel correlacional debido a que se fundamenta en la comparación y análisis, tanto en forma conjunta como individual, de dos variables, una independiente que es: la inaplicación de la gestión integral de las cuentas por cobrar.; y una dependiente que es: el inadecuado manejo de la liquidez en la empresa Cereales la Pradera.

Estudiar cada una de estas variables y la relación que existe entre sí, se podrán establecer conclusiones, las que a su vez permitirán establecer una propuesta de solución del problema planteado.

### 3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

#### 3.4.1. Población

Para **Herrera E. (2004: 107)**, la población o universo es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características.

La población de estudio en la presente investigación está comprendida por la totalidad de los empleados que intervienen en el proceso de cobranzas de la empresa Cereales la Pradera.

**Tabla 1: Nómina oficial de Cereales la Pradera**

	<b>APELLIDOS Y NOMBRES / CEREALES LA PRADERA</b>
1	FALCONI HIDALGO MÓNICA ALEXANDRA
2	PÉREZ MORENO NORMA JANETH
3	TRAVEZ MENA EVELIN MARICELA
4	ROBAYO GARZON MAYRA ELIZABETH
5	ROMERO BUSTILLOS VINICIO SEBASTIAN
6	SIMON FRIAS MIRIAN CARINA
7	HINOJOSA ORBEA VERONICA MERCEDES
8	SIMON FRIAS JOSE FARID
9	MOLINA CARLOS GILBERTO
10	SIMON BASSIL NATALY MARIA
11	BERRAZUETA BATALLAS LUIS FABIAN
12	CUADRADO IVAN
13	ALPUSIG PASTE MARIA FERNANDA

14	TOBAR MORA VICTORIA
15	BRONCANO ACHIG SEGUNDO JUAN
16	GUTIERREZ DE LA CRUZ SEGUNDO AURELIO
17	FALCON GABRIELA

Fuente: Investigación de campo.

Elaborador por: Janeth Toapanta (2013)

### 3.4.2. Muestra

Según **Abril, V. (2008: 57)**, una muestra es una parte de las unidades de un conjunto o subconjunto de la población. En la presente investigación no se calculará una muestra ya que se trabajará con la totalidad de la población y es finita, ver tabla 1.

### 3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Según **Busot, F. (1991)**, la operacionalización de variables consiste en una descripción de las actividades que efectúa el investigador para medir o manipular el sistema de variables de la investigación, o en asignar a las variables significados que posean un referente empírico, para que sus características sean observables. Las definiciones operacionales son una especie de manual para el investigador.

### 3.5.1. Operacionalización de la variable independiente

<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: GESTION INTEGRAL DE CUENTAS POR COBRAR</b>				
<b>CONCEPTUALIZACIÓN</b>	<b>CATEGORIAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ITEMS BÁSICOS</b>	<b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</b>
<p><b>Cuentas por cobrar:</b> Registra los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías, única y exclusivamente a crédito, a favor de la empresa. Por lo tanto se dice que esta cuenta presenta el derecho (exigible) que tiene la entidad de exigir el pago de su adeudo derivado de venta de las mercancías; es decir, presenta un beneficio futuro fundadamente esperado.</p>	Sección y normas de crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las 5 C</li> <li>Calificación de crédito</li> </ul>	¿Se le realiza un análisis y se le da la información necesaria antes de otorgarle un crédito al cliente?	<p>La técnica utilizada es la encuesta con el instrumento de la entrevista. (Anexo 3)</p>
	Términos y condiciones de crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>Periodo de crédito</li> </ul>	¿Cuándo se entrega un crédito se le informó correctamente de la forma de pago al cliente?	
	Supervisión de crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>Periodo promedio de cobranza</li> </ul>	¿Cuál es el promedio de cancelación que realiza el cliente a la empresa?	



### 3.5.2. Operacionalización de la variable dependiente

<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: LIQUIDEZ</b>				
<b>CONCEPTUALIZACIÓN</b>	<b>CATEGORIAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ITEMS BÁSICOS</b>	<b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</b>
<p>La liquidez: Es la capacidad de una empresa para atender sus obligaciones en el corto plazo. El análisis de liquidez de una empresa es especialmente importante para los acreedores. Si una empresa tiene una posición de liquidez deficiente, puede generar un riesgo de crédito y quizá presentar una incapacidad de efectuar los pagos periódicos de capital e intereses.</p>	Análisis	Índices de liquidez	¿Qué índice de liquidez es utilizado en la empresa?	<p>Calculo del índice de liquidez ácido a los Estados de Situación Financiera anuales del año 2012.</p> <p>La técnica utilizada es la encuesta con el instrumento de la entrevista. (Anexo 3)</p>
	Riesgo	Retraso en Obligaciones con Terceros	¿La empresa se ha visto afectada por retraso de pago a los proveedores?	

### 3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Metodológicamente para **Luis Herrera E. y otros (2002: 174-178 y 183-185)**, la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información.

#### 3.6.1. Plan para la recolección de información

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos (ver Pág. 9) e hipótesis de investigación (ver Pág. 32), de acuerdo con el enfoque escogido que para el presente estudio es predominantemente cualitativo (ver Pág. 36), considerando los siguientes elementos:

- ***Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados.*** En la investigación se realizara una encuesta entre los trabajadores la de empresa utilizando el cuestionario como instrumento, haciendo referencia a la población y/o muestra de estudio (ver Pág. 36).
- ***Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.*** Según información de la operacionalización de las variables se efectuarán una entrevista al Gerente General de la empresa Cereales la Pradera, y una encuesta al resto del personal integrante de la misma. de las diferentes matrices de operacionalización por variables (ver Pág. 39-40).
- ***Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.*** El presente estudio estará apoyado en la realización de una encuesta, las mismas que

se efectuarán a través de una entrevista y una encuesta (ver anexos 4 y 5).

- **Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo).** Los recursos de apoyo que respaldan esta investigación serán las instalaciones de la empresa Cereales la Pradera, para poder obtener la información necesaria para el estudio.
- **Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.** Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio.

Las técnicas empleadas para esta investigación son estrategias elaboradas con el fin de dar cumplimiento a los objetivos general y específicos planteados en la misma, y de dar la comprobación correspondiente a la hipótesis.

**Encuesta.-** Es la técnica que se utiliza para recoger información de varias personas a través de un cuestionario o interrogación escrita, que permitirá obtener la información de una fuente primaria muy útil para la investigación.

Según **Ruth Marlene Aguilar Feijoo (1996: 152)** la encuesta es una técnica o una manera de obtener información de la realidad, a través de preguntar o interrogar a una muestra de personas (observación directa); pero, para recoger dicha información se auxilia o se apoya en un cuestionario, que se convierte en su instrumento básico

Según **Luis Herrera E. y otros (2004: 121)**, la finalidad del cuestionario empleado en una encuesta, es obtener, de manera sistemática, información de la población investigada, sobre las variables que interesan estudiar.

**Tabla 2: Procedimiento de recolección de información**

TÉCNICAS	PROCEDIMIENTO
Encuesta	¿Cómo? Se basará en el método de investigación inductivo ya que este permite analizar casos particulares para poder llegar a conclusiones generales, es muy importante ya que fundamenta la indagación de leyes y las demostraciones.
	¿Dónde? En la provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga, empresa Cereales la Pradera. El tiempo del problema a investigar es del 01 de enero al 31 de diciembre de 2012.
	¿Cuándo? La primera semana de noviembre del año 2013

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Janeth Toapanta (2013)

### 3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

#### 3.7.1. Plan de procesamiento de información

- **Revisión crítica de la información recogida.** Es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
- **Repetición de la recolección.** En ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para**

**presentación de resultados.** Ejemplo de tabla a ser utilizada para la cuantificación de los resultados obtenidos con los instrumentos de recolección de información primaria (de campo).

**Tabla 3: Título con idea principal de la pregunta**

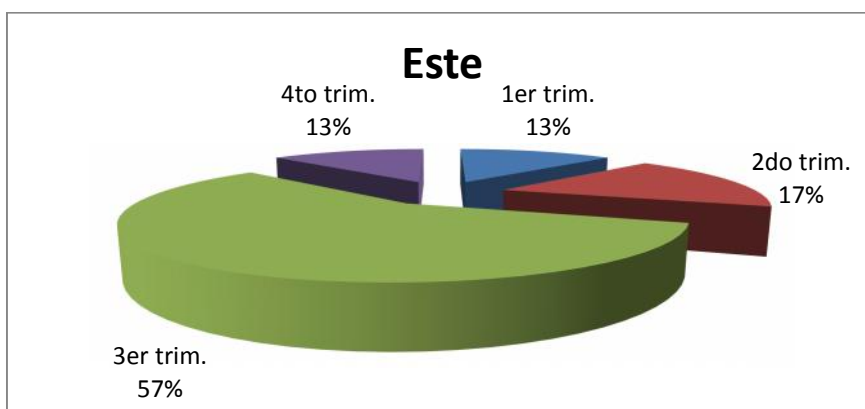
OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
Si		
No		
Total		

Fuente: Investigación de campo, entrevistas

Elaborador por: Janeth Toapanta (2013)

- **Representaciones gráficas.** Ejemplo de figura a ser utilizada para la presentación visual porcentual de los resultados cuantificados en la tabla anterior.

Los gráficos a utilizarse durante esta investigación son los diagramas circulares o de pastel, según **Biblioteca de Consulta Microsoft Encarta (2005)**, Se utilizan para representar las variables cuantitativas discretas, por lo que son de fácil comprensión e interpretación.



Fuente: Investigación de campo, encuestas

Elaborador por: Janeth Toapanta (2013)

### 3.7.2. Plan de análisis e interpretación de resultados

- **Análisis de los resultados estadísticos.** Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis (lectura de datos).
- **Interpretación de los resultados.** Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.
- **Comprobación de hipótesis.** El método estadístico que va aplicarse para realizar la comprobación de la hipótesis es la distribución  $\chi^2$  (chi cuadrado). Según **Jorge M. Galbiati (2009:Internet)**, en estadística, la distribución  $\chi^2$  (de Pearson) es una distribución de probabilidad continua con un parámetro que representa los grados de libertad de la variable aleatoria:

$$\chi^2 = \sum \left[ \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e} \right]$$

La distribución  $\chi^2$  tiene muchas aplicaciones en inferencia estadística, por ejemplo en la denominada prueba  $\chi^2$  utilizada como prueba de independencia y como prueba de bondad de ajuste y en la estimación de varianzas. También está involucrada en el problema de estimar la media de una población normalmente distribuida y en el problema de estimar la pendiente de una recta de regresión lineal, a través de su papel en la distribución t de Student, y participa en todos los problemas de análisis de varianza, por su papel en la distribución F de Snedecor, que es la distribución del cociente de dos variables aleatorias independientes con distribución  $\chi^2$ . Los valores de probabilidad acumulada son 0.0005; 0.001; 0.0025; 0.005; 0.010; 0.025; desde 0.050 hasta 0.950, variando en 0.050; 0.975; 0.990; 0.995; 0.998; 0.999;

0.9995. Los valores de los grados de libertad son: De 1 a 30; de 35 a 100 variando en 5; 110; 120; 200.

- **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.** Las conclusiones y recomendaciones que se generen a partir de la presente investigación, se determinarán a través del análisis e interpretación de la información y los resultados que se obtengan mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos usados en dicha investigación. Además éstas estarán estrechamente relacionadas con los objetivos específicos planteados en el capítulo I de este estudio, como se puede observar en la siguiente tabla.

**Tabla 4: Relación de objetivos específicos, conclusiones y recomendaciones**

<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>RECOMENDACIONES</b>
Analizar la gestión integral de las cuentas por cobrar en los aspectos financieros, de gestión, de cumplimiento y del sistema de control interno, para tener un grado adecuado de transparencia respecto al verdadero valor de la empresa.		
Determinar de qué manera incide la gestión integral de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Cereales la Pradera, para la toma de decisiones que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo.		
Proponer un examen específico de las cuentas por cobrar con enfoque integral para el mejoramiento del control y manejo de las cuentas por cobrar de la empresa.		

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Janeth Toapanta

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1. Análisis de resultados**

El trabajo de campo realizado, tuvo por objeto demostrar la hipótesis planteada, a través de la aplicación de encuestas ver Anexo 3 que fueron efectuados a los empleados que intervienen en el proceso de cobranzas de la empresa, en base a los resultados se realizara una representación gráfica de los datos obtenidos, con el propósito de mejorar la liquidez, mediante una gestión integral de las cuentas por cobrar.

Debido a la particularidad y complejidad de las variables motivo de estudio se practicaron encuestas al personal para así tener un mayor conocimiento de los movimientos monetarios; quienes aportaron con sus opiniones y comentarios sobre el tema de estudio.

#### **4.2. Interpretación de resultados**

Después de realizada las encuestas al personal administrativo y financiero de la empresa se aplica la tabulación de datos para implantar las directrices de las tendencias que darán una mayor significación a la propuesta que se ha de establecer basándose en los resultados obtenidos y siendo agrupados en función de los objetivos de la hipótesis:



## Encuesta

**Pregunta 1:** ¿Los recibos de cobro se emiten de forma secuencial?

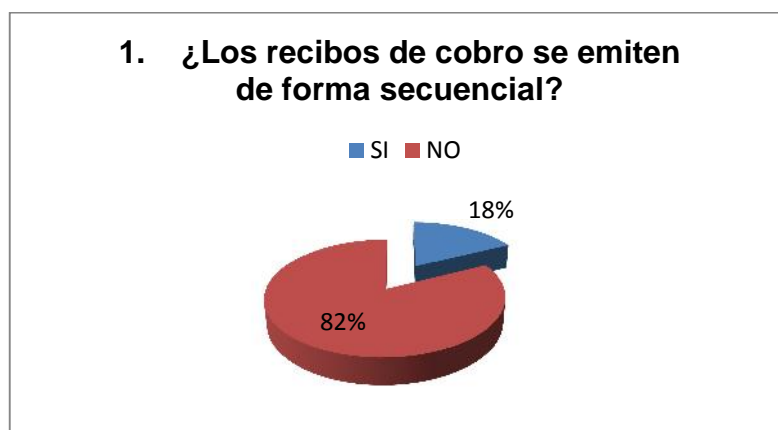
**Tabla 5: Recibo de cobro en forma secuencial**

Respuestas	F	Porcentaje
SI	3	18%
NO	14	82%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta al personal de la empresa

Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 4: Recibo de cobro en forma secuencial**



Fuente: Tabla 5. Recibo de cobro en forma secuencial

Elaborado: Janeth Toapanta.

### **Análisis:**

De las 17 personas encuestadas que representan un 100%, 3 contestaron que si se emiten recibos de cobro a los clientes y 14 personas encuestadas dijeron que no se emitía recibos de cobro peor aún en forma secuencial por parte de la empresa.

### **Interpretación:**

De un total de 17 personas encuestadas la mayoría que son el 82% argumentaron, que no existe un documento que respalde a los clientes en el momento que se realiza la transacción por lo tanto no hay un control del dinero que se recibe por parte de los cobradores.

**Pregunta 2:** ¿Son entregados los recibos de cobro a los clientes cada que realizan sus pagos?

**Tabla 6: Recibo de cobro son entregados a los clientes**

Respuestas	F	Porcentaje
SI	6	35%
NO	11	65%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta al personal de la empresa  
Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 5: Recibo de cobro es entregado a los clientes**



Fuente: Tabla 6. Recibo de cobro son entregados a los clientes  
Elaborado: Janeth Toapanta.

### **Análisis:**

De todos los encuestados 6 personas que representan el 35% contestaron que si se entregaban recibos de cobro a los clientes en el momento que realizan sus pagos y 11 personas que representan el 65% argumentaron que no existía dicho documento

### **Interpretación:**

La población en su mayoría argumentan que no es entregado el recibo de cobro a los clientes ya que son utilizados para el archivo, el original es archivado de forma secuencial, y la copia es adjuntada a la copia factura para el archivo de facturación.

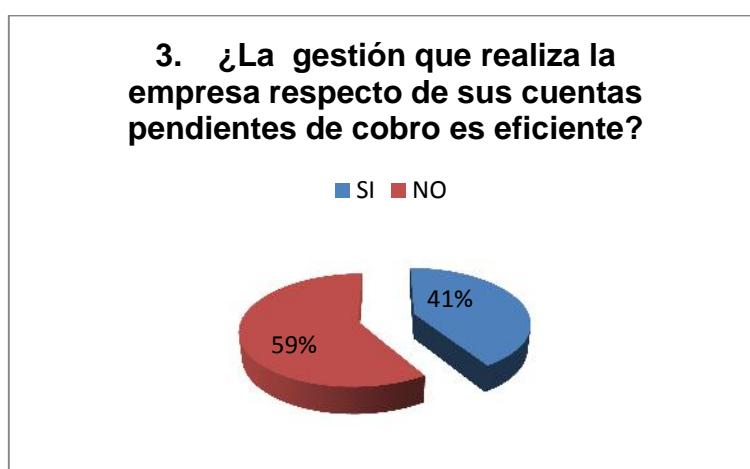
**Pregunta 3:** ¿La gestión que realiza la empresa respecto de sus cuentas pendientes de cobro es eficiente?

**Tabla 7: Las cuentas pendientes de cobro son eficientes**

Respuestas	F	Porcentaje
SI	7	41%
NO	10	59%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta al personal de la empresa  
Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 6: Las cuentas pendientes de cobro son eficientes**



Fuente: Tabla 7. Las cuentas pendientes de cobro son eficientes  
Elaborado: Janeth Toapanta.

#### **Análisis:**

De las 17 personas que representan el 100% de la población 7 que representa el 41% manifiesta que la gestión que realiza la empresa respecto de las cuentas por cobrar es correcta y 10 encuestados que representan el 59% argumenta que la gestión en lo que tiene que ver con las cuentas de cobro pendientes es ineficiente.

#### **Interpretación:**

Los empleados manifiestan que no es eficiente la gestión de cuentas por cobrar, muchos de ellos dicen que es por la falta de tiempo, otros porque las funciones de los trabajadores no están bien detalladas. Además no cuentan con un departamento de cobranzas bien establecido.

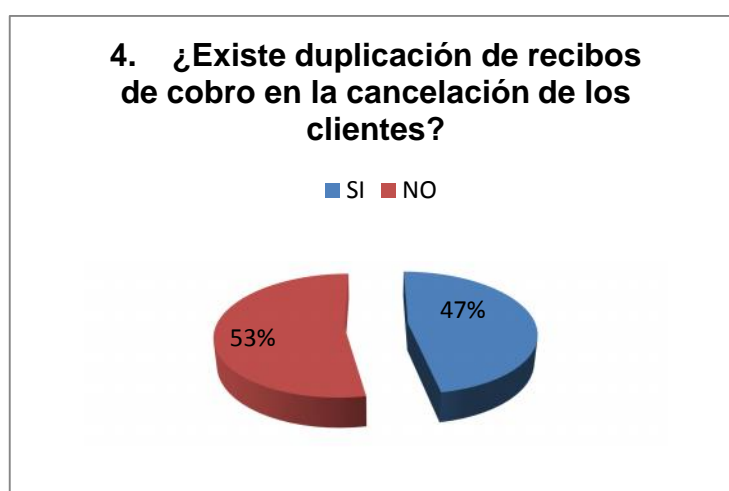
**Pregunta 4:** ¿Existe duplicación de recibos de cobro en la cancelación de los clientes?

**Tabla 8: Existe duplicación de recibos de cobro**

Respuestas	F	Porcentaje
SI	8	47%
NO	9	53%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta al personal de la empresa  
Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 7: Existe duplicación de recibos de cobro**



Fuente: Tabla 8. Existe duplicación de recibos de cobro  
Elaborado: Janeth Toapanta

#### **Análisis:**

Del 100% de la población que equivalen a 17 personas, el 47% respondió en forma positiva por el manejo del sistema, el 53% restante que no maneja el sistema contestó negativamente que puede existir duplicación de recibos de cobro a los clientes.

#### **Interpretación:**

En esta pregunta están divididos ya que, las personas que manejan el sistema de cobranzas en su registro manifiestan que el sistema FENIX permite que se duplique al momento de ingresar el pago por lo que puede existir problemas con los clientes.

**Pregunta 5:** ¿Existen atrasos en la cancelación de las factura de los clientes a la empresa?

**Tabla 9: Atrasos en la cancelación de las factura**

Respuestas	F	Porcentaje
SI	12	71%
NO	5	29%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta al personal de la empresa  
Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 8: Atrasos en la cancelación de las facturas**



Fuente: Tabla 9. Atrasos en la cancelación de las factura.  
Elaborado: Janeth Toapanta.

#### **Análisis:**

Del 100% de la población 12 encuestados que representan el 71% manifiestan que si existen atrasos la cancelación de las facturas de los clientes y el 29% que son 5 personas manifiestan que no existen atrasos en la cancelación de las facturas.

#### **Interpretación:**

Los clientes de la empresa se atrasan con facilidad el momento de la cancelación de las facturas, el vendedor de la empresa señala que; si no se permite estos atrasos los cliente buscan nuevos proveedores y como el mercado es muy competitivo.

**Pregunta 6:** ¿Con que frecuencia existe atrasos en la cancelación de las factura de los clientes a la empresa?

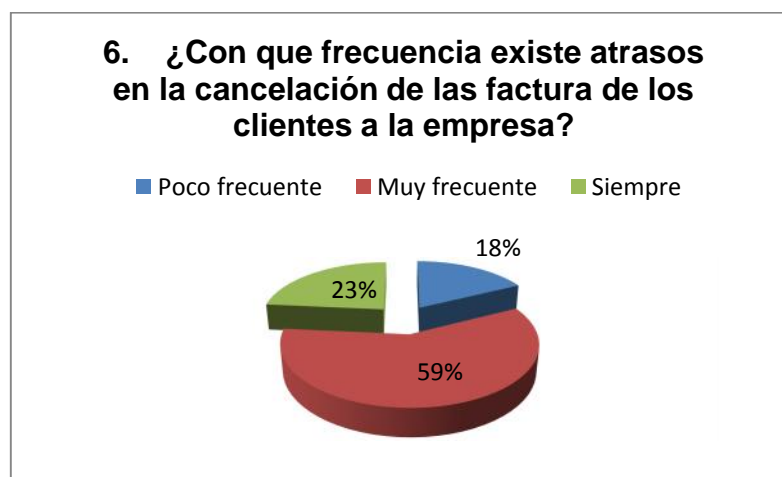
**Tabla 10: Con qué frecuencia existe atrasos**

Respuestas	F	Porcentaje
Poco frecuente	3	18%
Muy frecuente	10	59%
Siempre	4	23%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta al personal de la empresa

Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 9: Con qué frecuencia existe atrasos**



Fuente: Tabla 10. Con que frecuencia existe atrasos

Elaborado: Janeth Toapanta.

**Análisis:**

Del 100% de la población, el 59% dice que son muy frecuentes los atrasos el 23% manifiesta que existen siempre atrasos de los pagos de los clientes a la empresa y el 18% dice que los atrasos son poco frecuentes.

**Interpretación:**

Los encuestados en su mayoría señalan que es muy frecuente que los clientes se atrasen en sus pagos además, no existe un cronograma para que se llame con anterioridad a los clientes para que se acerquen a cancelar sus deudas pendientes.

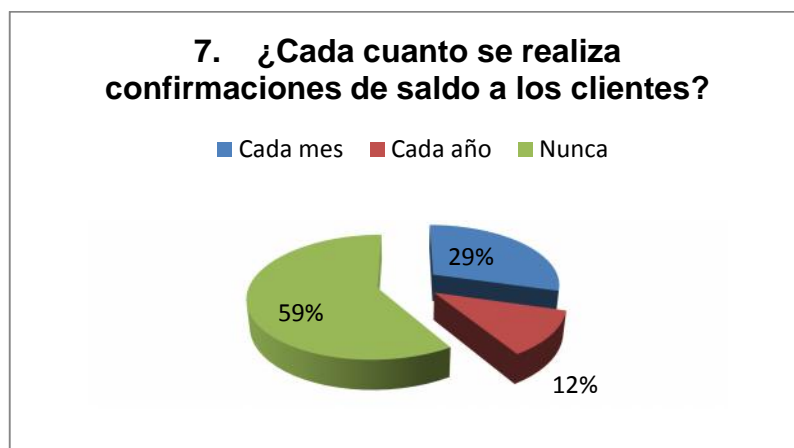
**Pregunta 7:**¿Cada cuánto se realiza confirmaciones de saldo a los clientes?

**Tabla 11: Cada cuanto se realiza confirmaciones de saldo**

Respuestas	F	Porcentaje
Cada mes	5	29%
Cada año	2	12%
Nunca	10	59%
TOTAL	17	100%

Fuente: Encuesta al personal de la empresa  
Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 10: Cada cuanto se realiza confirmaciones de saldo**



Fuente: Tabla 11. Cada cuanto se realiza confirmaciones de saldo  
Elaborado: Janeth Toapanta.

**Análisis:**

Del total de la población el 29% que son 5 personas manifiesta que cada mes se realiza confirmaciones de saldo a los clientes, el 12% que son 2 personas dice que se realiza cada año, y 10 encuestados que representan el 59% argumenta que nunca se realiza dicha confirmación.

**Interpretación:**

La mayoría de los encuestados dice que nunca se realiza confirmaciones de saldo ya que es complicado por el trámite con los clientes y en otras ocasiones es esta imposible, como la Corporación el Rosado tiene una política de no entregar confirmaciones de saldos a los proveedores.

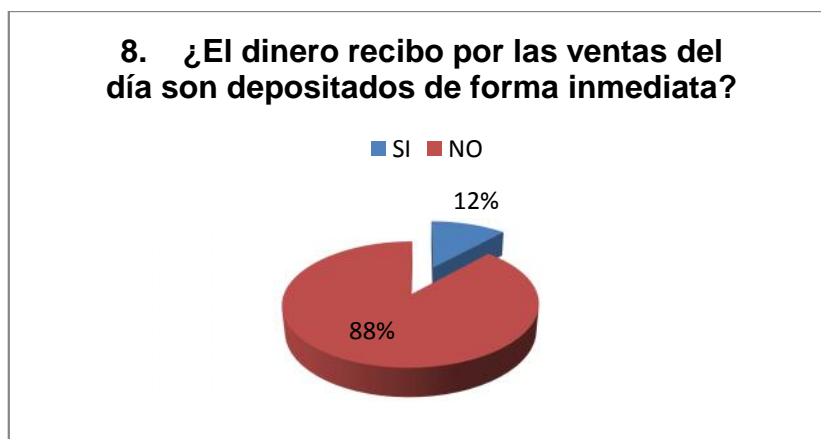
**Pregunta 8:** ¿El dinero recibo por las ventas del día son depositados de forma inmediata?

**Tabla 12: El dinero es depositado de forma inmediata**

Respuestas	F	Porcentaje
SI	2	12%
NO	15	88%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta al personal de la empresa  
Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 11: El dinero es depositado de forma inmediata**



Fuente: Tabla 12. El dinero es depositado de forma inmediata  
Elaborado: Janeth Toapanta.

### **Análisis:**

Del total de encuestados el 12% manifiesta que el dinero recibido se lo deposita de forma inmediata, y el 88% argumenta que el dinero no se lo deposita de manera inmediata después de haber realizado el cobro.

### **Interpretación:**

Dentro de las políticas de la empresa indica que los dineros recaudados en el día deberán ser depositados de forma inmediata, pero esto no ocurre, ya que no existe una caja chica y la Sra. Recaudadora debe ocupar muchas de la veces para cancelar viáticos de los choferes, y de más gastos que se dan dentro de la empresa cuando el gerente no se encuentra.



**Pregunta 9:** ¿Cuántas personas se encargas de los cobros en efectivo a los clientes de la empresa?

**Tabla 13: Personas que se encargas de los cobros en efectivo**

Respuestas	F	Porcentaje
1 persona	4	23%
2 personas	3	18%
3 personas	10	59%
<b>TOTAL</b>	17	100%

Fuente: Encuesta al personal de la empresa

Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 12: Personas que se encargas de los cobros en efectivo**



Fuente: Tabla 13. Personas que se encargas de los cobros en efectivo

Elaborado: Janeth Toapanta.

**Análisis:**

Con el 100% de la encuestas el 23% indica que se encarga 1 persona de los cobros de efectivo, el otro 18% dos y el 59% que se encargan 3 personas.

**Interpretación:**

Dentro de la empresa existen opiniones diversas ya que existen tres personas que se encargan de las cobranzas como el vendedor, la facturadora y el chofer de la empresa.

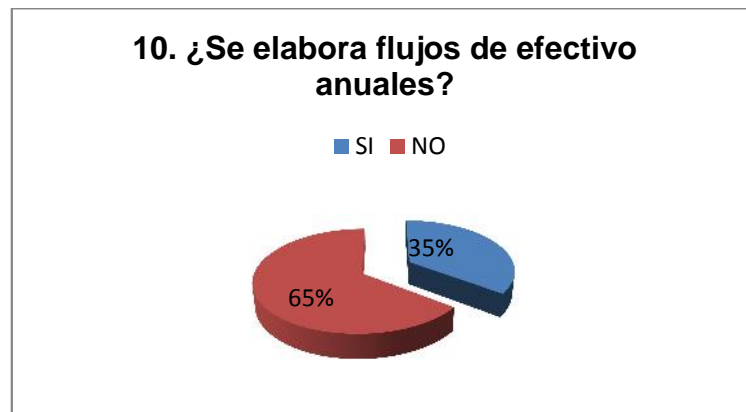
**Pregunta 10:** ¿Se elabora flujos de efectivo anuales?

**Tabla 14: Se elabora flujos de efectivo anuales**

Respuestas	F	Porcentaje
SI	6	35%
NO	11	65%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta al personal de la empresa  
Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 13: Se elabora flujos de efectivo anuales**



Fuente: Tabla 14. Se elabora flujos de efectivo anuales  
Elaborado: Janeth Toapanta.

**Análisis:**

Del total de encuestados el 35% indica que si se elaboran flujos de efectivo y el 65% manifiesta que no se realiza dichos flujos.

**Interpretación:**

Los empleados en su mayoría saben que no se manejan flujos de efectivo y tienen conciencia que esto genera problemas dentro de la empresa, como la compra de materia prima, el pago de los gastos que generan, el pago de beneficios sociales y los pagos de los sueldos a los trabajadores de la empresa, porque no se encuentra con una buena planificación.

**Pregunta 11:** ¿Se elaboran presupuestos mensuales para los gastos de la empresa?

**Tabla 15: Se elaboran presupuestos mensuales para los gastos**

Respuestas	F	Porcentaje
SI	3	18%
NO	14	82%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta al personal de la empresa

Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 14: Se elaboran presupuestos mensuales para los gastos**



Fuente: Tabla 15. Se elaboran presupuestos mensuales para los gastos

Elaborado: Janeth Toapanta.

#### **Análisis:**

Del total de las personas encuestadas el 18% dicen que si se elaboran presupuestos mensuales y el 82% de los encuestados manifiesta que no se hacen presupuestos mensuales para los gastos de la empresa.

#### **Interpretación:**

El mayor porcentaje de la población afirma que no se realiza un presupuesto de gastos mensual, y que a veces se gastamás de lo que ingresa, manifiestan que hace algunos años se quiso implementar este sistema pero que no dio resultados ya que no hubo planificación y que el presupuesto era demasiado poco para la semana y existía demasiados imprevistos.

**Pregunta 12:** ¿Existe algún método para medir los riesgos de iliquidez de la empresa?

**Tabla 16: Existe algún método para medir los riesgos de iliquidez**

Respuestas	F	Porcentaje
SI	2	12%
NO	15	88%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Entrevista al personal de la empresa  
Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 15: Existe algún método para medir los riesgos de iliquidez**



Fuente: Tabla 16. Existe algún método para medir los riesgos de iliquidez  
Elaborado: Janeth Toapanta.

#### **Análisis:**

Del 100% de la población encuestada el 88% de los empleados indica que no existe algún método para medir el riesgo de iliquidez y el 12% manifiesta que si existen métodos de medición.

#### **Interpretación:**

La población en un mayor porcentaje manifiesta que no existe un método para medir el riesgo de iliquidez de la empresa pero que les gustaría implementar para que no exista falta de dinero y en su mayoría lo desconocen.

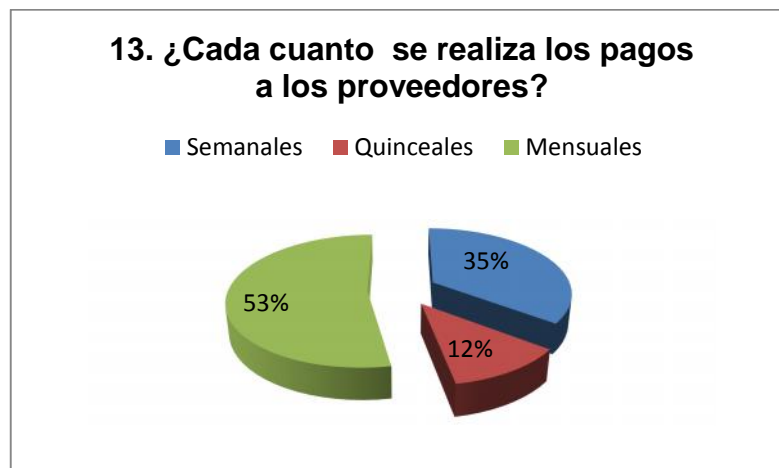
**Pregunta 13:** ¿Cada cuánto se realiza los pagos a los proveedores?

**Tabla 17: Cada cuanto se realiza los pagos**

Respuestas	F	Porcentaje
Semanales	6	35%
Quincenales	2	12%
Mensuales	9	53%
<b>TOTAL</b>	17	100%

Fuente: Entrevista al personal de la empresa  
Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 16: Cada cuanto se realiza los pagos**



Fuente: Tabla 17. Cada cuanto se realiza los pagos.  
Elaborado: Janeth Toapanta.

**Análisis:**

Del 100% de la población encuestada, el 35% señala que se realiza los pagos semanales, el 12% dice que los pagos son mensuales, y el 53% indica que los pagos que se hacen a los proveedores se los realiza en forma mensual por parte de la empresa.

**Interpretación:**

Los pagos son mensuales pero, que a veces se pueden retrasar con los proveedores por falta de liquidez de la empresa y que esto genera problemas al momento de las compras de la materia prima.

**Pregunta 14:** ¿Con que frecuencia la empresa realiza la compra de materia prima?

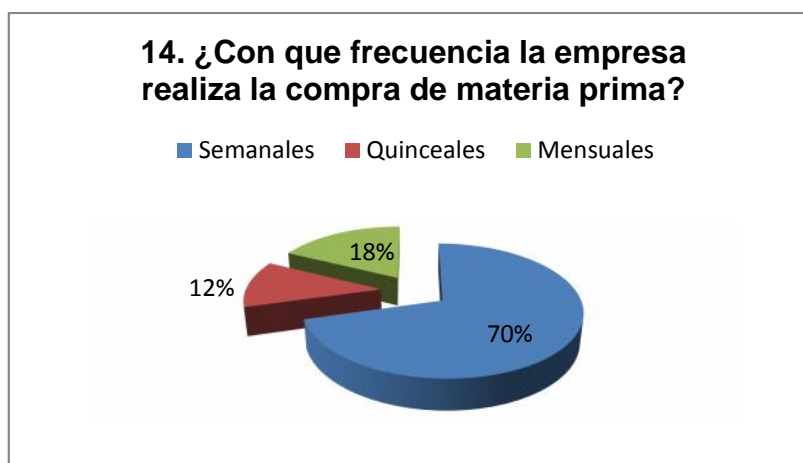
**Tabla 18: Con qué frecuencia la empresa realiza las compras**

Respuestas	F	Porcentaje
Semanales	12	70%
Quincenales	2	12%
Mensuales	3	18%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Entrevista al personal de la empresa

Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 17: Con qué frecuencia la empresa realiza las compras**



Fuente: Tabla 18. Con que frecuencia la empresa realiza la compras

Elaborado: Janeth Toapanta.

#### **Análisis:**

Del 100% de las personas encuestadas el 70% dice que las compras se realiza la empresa son semanales, el 12% manifestó que son quincenales y el 18% que se las realiza en forma mensual.

#### **Interpretación:**

Los encuestados en su mayoría argumentan que es muy importante realizar las compras semanales, porque la materia prima es muy importante para los pedidos de los clientes.

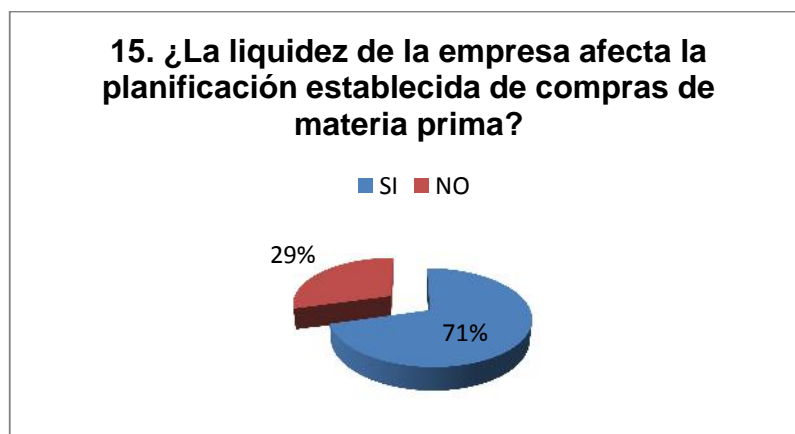
**Pregunta 15:** ¿La liquidez de la empresa afecta la planificación establecida de compras de materia prima?

**Tabla 19: La liquidez afecta la planificación establecida de las compras**

Respuestas	F	Porcentaje
SI	12	71%
NO	5	29%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Entrevista al personal de la empresa  
Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 18: La liquidez afecta la planificación establecida de las compras**



Fuente: Tabla 19. La liquidez afecta la planificación establecida de las compras  
Elaborado: Janeth Toapanta

#### **Análisis:**

Del total de los encuestados el 71% manifiesta que la liquidez de la empresa afecta directamente a la planificación para realizar las compras de materia prima y 29% indica que lo contrario.

#### **Interpretación:**

Los encuestados opinan que la liquidez de la empresa si afecta a la planificación de la compra de la materia prima, a veces por los productos que se compra en mayor parte en forma estacional.

**Pregunta 16:** ¿Han existido problema por la falta de liquidez en la empresa?

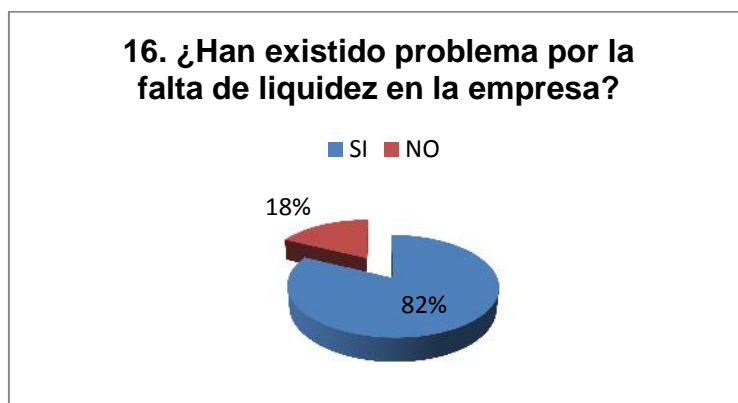
**Tabla 20: Ha existido problema por la falta de liquidez**

Respuestas	F	Porcentaje
SI	14	82%
NO	3	18%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Entrevista al personal de la empresa

Elaborado: Janeth Toapanta

**Gráfico 19: Ha existido problema por la falta de liquidez**



Fuente: Tabla 20. Ha existido problema por la falta de liquidez

Elaborado: Janeth Toapanta.

### **Análisis:**

Del total de las personas encuestadas el 18% indica que no ha existido ningún problema y el 82% de personas indica que si se han presentado problemas por la falta de liquidez de la empresa.

### **Interpretación:**

En su mayoría las personas encuestadas están de acuerdo que la falta de dinero dentro de la empresa afecta no solo a la compra de materia prima si no a los sueldo de los trabajadores, así como al pago del seguro social por lo que causa inconvenientes con la mano de obra de la compañía.



### 4.3. Verificación de la hipótesis

Para verificar la hipótesis planteada, luego de haber efectuado la entrevista a las personas involucradas, se utiliza la estimación estadística prueba de chi – cuadrado, con cual se probara la hipótesis planteada a través de la comprobación, este estadístico de prueba se calcula a partir de datos cualitativos, adecuados para esta investigación.

#### 4.3.1. Tabla de contingencia

Nº	Pregunta
3	¿La gestión que realiza la empresa respecto de sus cuentas pendientes de cobro es eficiente?
16	¿Han existido problema por la falta de liquidez en la empresa?

**Elaborado por:** Janeth Toapanta

**Fuente:** Encuestas realizada en la empresa Cereales la Pradera

#### 4.3.2. Planteamiento de la hipótesis

Para el presente trabajo de investigación se plantearon las siguientes hipótesis:

**Ho:** La gestión integral de las cuentas por cobrar incide directamente en la liquidez de la empresa Cereales la Pradera.

**Ha:** La gestión integral de las cuentas por cobrar no incide directamente en la liquidez de la empresa Cereales la Pradera.

#### 4.3.3. Determinación del nivel de confianza

Para comprobar las hipótesis se utilizó estadístico chi – cuadrado que permite comparar las variables de tipo cualitativo, con un nivel de significancia del 0,05.

#### 4.3.4. Determinación de $\chi^2$ crítica

$$GL = (n-1)(m-1)$$

$$GL = (2-1)(2-1)$$

$$GL = 1$$

#### 4.3.5. Cálculo del chi – cuadrado ( $\chi^2$ )

Respecto a los resultados que arrojan las preguntas 1 a la 16 realizadas al personal interno que interviene en la empresa la Pradera, que se resumen en los cuadros del mismo nombre se procede a continuación a realizar la prueba de la hipótesis con las preguntas 3 y 16.

#### Pregunta N°3

¿La gestión que realiza la empresa respecto de sus cuentas pendientes de cobro es eficiente?

**Tabla 21: Pregunta N°3**

Alternativa	Frecuencia	%
Si	7	41%
No	10	59%
Total	17	100%

Elaborado por: Janeth Toapanta

#### Pregunta N°16

¿Han existido problemas por falta de liquidez en la empresa?

**Tabla 22: Pregunta N°16**

Alternativa	Frecuencia	%
Si	14	82%
No	3	18%
Total	17	100%

Elaborado por: Janeth Toapanta

**Tabla 23: Frecuencias Observadas**

Pregunta	Positivo	Negativo	Total
P3	7	10	17
P16	14	3	17
<b>Total</b>	21	13	34

Elaborado por: Janeth Toapanta

**Tabla 24: Frecuencias combinadas**

P3 \ P16	Alternativas	¿Han existido problema por la falta de liquidez en la empresa?		TOTAL
		SI	NO	
¿La gestión que realiza la empresa respecto de sus cuentas pendientes de cobro es eficiente?	SI	4	3	7
	NO	10	0	10
<b>TOTAL</b>		14	3	17

Elaborado por: Janeth Toapanta

**Tabla 25: Frecuencias esperadas**

P3: ¿La gestión que realiza la empresa respecto de sus cuentas pendientes de cobro es eficiente?	Alter.	P16: ¿Han existido problema por la falta de liquidez en la empresa?	
		SI	NO
		SI	$(14 * 7) / 17 = 5,76$
NO	$(14 * 10) / 17 = 8,24$	$(3 * 10) / 17 = 1,76$	

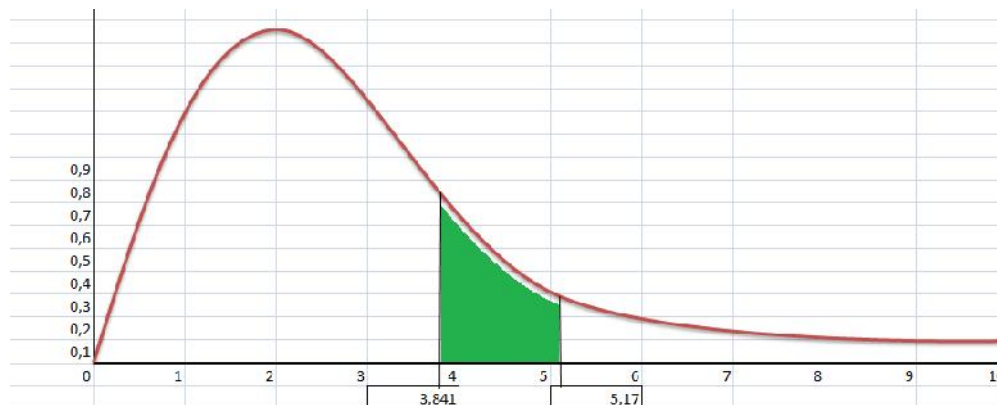
Elaborado por: Janeth Toapanta

**Tabla 26: Calculo de chi – cuadrado**

FO	FE	FO-FE	(FO-FE) <sup>2</sup>	((FO-FE) <sup>2</sup> /FE
4	5,76	-1,76	3,09	0,54
3	1,24	1,76	3,09	2,49
10	8,24	1,76	3,09	0,38
0	1,76	-1,76	3,09	1,76
<b>Total</b>				<b>5,17</b>

Elaborado por: Janeth Toapanta

**Gráfico 20: Chi-cuadrado**



Elaborado por: Janeth Toapanta

#### 4.3.6. Decisión

Es decir que 5,17 es mayor 3,841 si cumple la condición por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de trabajo que señala: La gestión integral de las cuentas por cobrar si incide directamente en la liquidez de la empresa Cereales la Pradera.

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1. CONCLUSIONES**

- En la empresa Cereales la Pradera, no se encuentra claramente establecido las funciones de los trabajadores esto genera confusiones al momento de ejecutar las planificaciones de compras y gastos de la empresa.
- La no entrega de recibos de cobro a los clientes por su pago en la cancelación de las facturas puede causar problemas en los abonos de los clientes, además el no realizar confirmaciones de saldo con ellos genera una incertidumbre para la empresa.
- Además en sistema Fénix tiene falencias al momento de registrar los recibos de cobro, puede duplicar el documento en otro cliente y generar un abono distinto, y no registrar dentro de las cobranzas de la empresa.
- Dentro de la empresa no existe una caja chica bien establecida, la Sra. Recaudadora, aplica en forma empírica con los dineros recaudados en el día de las ventas en efectivo para los viáticos, gastos de suministros y demás gastos pequeños de la empresa.
- Los atrasos de los clientes genera que no exista liquidez dentro de la empresa como para la cancelación de las facturas de materia prima y de los demás gastos que genera la empresa siendo un inconveniente fuerte con los proveedores.

## 5.2. RECOMENDACIONES

- En la empresa se debe establecer funciones específicas para cada empleado, así mejorar la eficiencia en cada uno de los puestos en el proceso de cobranzas de la empresa.
- Entregar recibos de cobro a los clientes, en las cancelaciones de las facturas disminuye el riesgo de jineteo en los dineros recaudados, además genera seguridad en los saldos de los clientes.
- En el sistema se debe implementar mayores controles, y formas de acceso al momento de registrar las cobranzas de los clientes y existir métodos para que no pueda duplicar la documentación.
- Es de vital importancia que la empresa realice formatos de caja chica y un fondo fijo de caja, para que los dineros recaudados sean depositados de forma inmediata y que no exista confusiones al momento del reporte de las cobranzas, además para cumplir con las políticas establecidas dentro de la misma.
- La liquidez de la empresa se deberá mejorar mediante una planificación bien establecida, y la implementación de presupuesto mensuales para los gastos de la empresa.
- Después de haber analizado la información necesaria para la presente investigación es importante la implementación de un sistema de gestión con un enfoque integral para el mejoramiento del control y manejo de las cuentas por cobrar.

## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1. DATOS INFORMATIVOS**

##### **6.1.1. Título de la propuesta**

Examen específico de las cuentas por cobrar con enfoque integral para el mejoramiento del control y manejo de las cuentas por cobrar de la empresa.

##### **6.1.2. Institución ejecutora**

La institución ejecutora de la propuesta es la Empresa Cereales la Pradera de la ciudad de Latacunga.

##### **6.1.3. Beneficiarios**

Los beneficiarios son los empleados que intervienen en el proceso de cobranzas, los clientes y los proveedores de la empresa ya que con la recuperación de los dineros se podrá cancelar más rápido y con puntualidad las compras de la materia prima y de más gastos.

##### **6.1.4. Ubicación**

La empresa Cereales la Pradera se encuentra ubicada en la provincia de Cotopaxi en la ciudad de Latacunga en la parroquia Belisario Quevedo.

### 6.1.5. Tiempo estimado para la ejecución

**Inicio:** Junio de 2013

**Fin:** Enero de 2014

### 6.1.6. Equipo técnico responsable

**Tabla 27: Equipo técnico responsable**

Cargo	Nombre
Investigadora	Janeth Toapanta
Contadora	Dra. Mónica Falconi
Tutor	Dr. Santiago Flores

Elaborado: Janeth Toapanta

### 6.1.7. Costo

El costo para la ejecución de la propuesta es de doscientos ochenta y cinco, que será financiado en su totalidad de forma personal y se detalla a continuación:

**Tabla 28: Costo de la propuesta**

Detalle	Valor
Materiales de Oficina	\$100,00
Impresiones	\$80,00
Transporte	\$35,00
Otros	\$260,00
<b>Total</b>	<b>\$475,00</b>
Imprevistos	47.50
<b>Total</b>	<b>522.50</b>

Elaborado: Janeth Toapanta

## 6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

En la empresa Cereales la Pradera no se encuentra un examen específico de las cuentas por cobrar en un enfoque integral para el



mejoramiento del control y manejo de las cuentas por cobrar, lo que incide en forma negativa a la liquidez de la empresa.

Dentro de la empresa no se entregan recibos de cobro a los clientes y con los que cuentan el original es archivado en forma secuencial y la copia es anexada a la factura cancelada, por lo que los clientes no cuentan con un respaldo por haber cancelado o abonado a cierta factura, y como no se realiza confirmaciones de saldo no puede saber si está al día en sus haberes con la empresa.

Además los empleados manifiestan que se debería integrar al sistema contable el flujo de efectivo y los presupuestos de gastos en forma planificada para que no existan inconvenientes al momento de las cancelaciones a los proveedores ya que si esto ocurre genera molestia y no se puede comprar materia prima de forma inmediata a la requerida.

Por todo lo expuesto se debe realizar un examen minucioso con un enfoque integral a las cuentas por cobrar y analizar cuál es la capacidad que tiene la empresa para satisfacer sus obligaciones de corto plazo y mejorar el control y manejo de las cuenta por cobrar.

### **6.3. JUSTIFICACION**

La empresa Cereales la Pradera, con el proceso de las cuentas por cobro de los clientes, que de manera frecuente se atrasan en sus pagos, se ha visto afectada en su liquidez.

Con la elaboración de una gestión integral adecuado a las cuentas por cobrar se obtiene un mayor grado de seguridad respecto a la liquidez y a los pagos a los proveedores en forma puntual, con la actuación personal en las funciones del proceso de cobranzas, así como también el desarrollo de la organización y obtener satisfactoriamente un elevado

estado de excelencia de manera que se lograra el esperado flujo en el efectivo.

Para finalizar lo expuesto y con las razones por las cuales se debe establecer un examen específico con un enfoque integral a las cuentas por cobrar que permitan tener una mejor liquidez, para el mejoramiento del control y manejo de las cuentas por cobrar de la empresa permitiría involucrar al personal a cumplir con los objetivos y metas propuestos por la institución. El adecuado análisis de las cuentas por cobrar dará como resultado el cumplimiento de los objetivos establecidos y por lo que será inevitable el crecimiento de la empresa.

## **6.4. OBJETIVOS**

### **6.4.1. Objetivo General**

- Proponer un examen específico de las cuentas por cobrar con enfoque integral para el mejoramiento del control y manejo de las cuentas por cobrar de la empresa.

### **6.4.2. Objetivos específicos**

- Examinar los elementos que inciden la gestión integral de las cuentas por cobrar para tener un grado adecuado del verdadero valor de la empresa.
- Analizar la documentación que interviene en el proceso cobranzas para la determinación de los puntos de control de las cuentas.
- Establecer un modelo de evaluación a las cuentas por cobrar para evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo.

## **6.5. ANALISIS DE FACTIBILIDAD**

La factibilidad se convierte en la disponibilidad de los recursos necesarios para cumplir con objetivos y metas propuestas. La ejecución de la propuesta planteada es factible debido a que la investigadora cuenta con el apoyo y predisposición del personal administrativo de la empresa Cereales la Pradera para elaborar un examen específico en un enfoque integral de las cuentas por cobrar para el mejoramiento del control y manejo de las cuentas por cobrar y de la capacidad que tiene la empresa para satisfacer sus obligaciones de corto plazo, y al mismo tiempo lograr que el personal optimice los recursos el cumplimiento de sus objetivos.

### **6.5.1. Socio-cultural**

La investigación es factible en socio culturalmente puesto que el fin de la presente propuesta implica mejorar: en el contexto laboral, el nivel de comprensión del personal, descarga de trabajo a quienes poseen demasiado, entre otras mejoras que hacen que el trabajo se lo realice de manera eficaz y eficiente.

### **6.5.2. Tecnología**

En el área de tecnología la presente investigación es factible ya que la empresa cuenta con instalaciones tecnológicas e infraestructura adecuada que se puso a disposición de la investigadora permitiendo así la realización de la propuesta planteada.

### **6.5.3. Organizacional**

En vista de que la propuesta apoya al desempeño en el proceso de cobranzas de la empresa y en las funciones de los empleados que

permitan mejor su desempeño, y una mayor efectividad y eficiencia en el manejo de las cuentas.

#### 6.5.4. Económico Financiero

La propuesta es factible desde este ámbito puesto que recuperando los valores por concepto de una mejor liquidez de las cuentas pendientes de cobro como lo detalla:

**Tabla 29: Económico Financiero**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Materiales de Oficina	\$100,00
Impresiones	\$80,00
Transporte	\$35,00
Otros	\$260,00
<b>Total</b>	<b>\$475,00</b>
Imprevistos	47.50
<b>Total</b>	<b>522.50</b>

Elaborado: Janeth Toapanta

#### 6.5.5. Legal

La propuesta es factible ya que se basa en el marco legal y no infringe ninguna ley de lo contrario está amparado en los reglamentos y disposiciones de la empresa.

#### 6.6. FUNDAMENTACION CIENTIFICA – TECNICA

Una herramienta utilizada comúnmente en la evaluación de la liquidez de una empresa es la razón corriente (Activo Corriente / Pasivo Corriente).

### **6.6.1. Factor de Liquidez**

Mientras los objetivos a largo plazo para el éxito empresarial se basan en la maximización de los beneficios y la maximización del valor de la empresa, los objetivos a corto plazo se enfocan principalmente en: a) obtener una liquidez óptima o apropiada para la empresa y b) evitar las dificultades financieras.

Con respecto al segundo objetivo a corto plazo es necesario alcanzar el primer objetivo, es decir, obtener la adecuada liquidez. De no lograrse esto, es seguro que se entre en un proceso de enfermedades financieras, que comienzan con un vencimiento y falta de pago de las obligaciones a corto plazo (cartera crediticia vencida), y posteriormente se entra en un proceso de falta de liquidez que afecta al ciclo de explotación de la empresa, lo cual la obliga a entrar en una suspensión de pagos que es la antesala de la quiebra técnica.

Según **BernsteinG. (1999: p.551)** la liquidez es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en tesorería, y la escasez de ésta la considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras. En principio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o bien, como la capacidad de convertir los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que se conoce como tesorería.

### **6.6.2. Indicadores de liquidez**

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

INDICADOR	FORMULA	INTERPRETACION
<b>Razón Corriente</b>	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente, sabremos cuantos activos corriente tendremos para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo
<b>Prueba acida</b>	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir básicamente con los saldos en efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente de los inventarios.
<b>Capital neto de trabajo</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	Muestra el valor que le quedaría a la empresa después de haber pagado sus pasivos de corto plazo permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal.

### 6.6.3. Indicadores de eficiencia

Establecen la relación entre los costos de los insumos y los productos de proceso; determinan la productividad con la cual se administran los recursos, para la obtención de los resultados del proceso y el cumplimiento de los objetivos. Los indicadores de eficiencia miden el nivel

de ejecución del proceso, se concentran en el Cómo se hicieron las cosas y miden el rendimiento de los recursos utilizados por un proceso. Tienen que ver con la productividad.

INDICADOR	FORMULA	INTERPRETACIÓN
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Mercancías vendidas}}{\text{Inventario promedio}}$	Presenta las veces que los costos en inventarios se convierten en efectivo o se colocan a crédito.
Inventarios en Existencias	$\frac{\text{Inventario promedio} \times 365}{\text{Costo de Mercancías vendidas}}$	Mide el número de días de inventarios disponibles para la venta. A menor número de días, mayor eficiencia en la administración de los inventarios.
Rotación de Cartera	$\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$	Mide el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio, durante un periodo de tiempo
Periodos de Cobro	$\frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 365}{\text{Ventas a crédito}}$	Mide la frecuencia con que se recauda la cartera.
Rotación de Activos	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$	Es un indicador de productividad. Mide cuántos dólares genera cada dólar invertido en activo total.

#### 6.6.4. Indicadores de eficacia

Miden el grado de cumplimiento de los objetivos definidos en el Modelo de Operación. El indicador de eficacia mide el logro de los resultados propuestos. Nos indica si se hicieron las cosas que se debían hacer, los aspectos correctos del proceso. Los indicadores de eficacia se enfocan en el Qué se debe hacer, por tal motivo, en el establecimiento de un indicador de eficacia es fundamental conocer y definir operacionalmente los requerimientos del cliente del proceso para comparar lo que entrega el proceso contra lo que él espera.

<b>INDICADOR</b>	<b>FORMULA</b>	<b>INTERPRETACIÓN</b>
Margen bruto de utilidad	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$	Por cada dólar vendido, cuánto se genera para cubrir los gastos operacionales y no operacionales.
Rentabilidad sobre activos	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Activo Total}}$	Mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad

## **6.7. Metodología Modelo Operativo**

La metodología de la propuesta del modelo operativo para la ejecución de un examen específico con un enfoque integral a las cuentas por cobrar y el efectivo de la empresa Cereales la Pradera se va a realizar en cuatro fases:

- Fase I Planificación Preliminar
- Fase II Planificación Específica
- Fase III Ejecución del Trabajo
- Fase IV Comunicación de Resultados

En las cuales se va a evaluar dentro del departamento de cobranzas en la empresa con la información recopilada.

### **6.7.1. FASE I**

#### **6.7.1.1. Conocimientos generales de la empresa Cereales la Pradera**

#### **6.7.1.2. Misión de la empresa Cereales la Pradera**

CEREALES LA PRADERA es una empresa de razón social unipersonal, es una industria molinera y empacadora de cereales, que busca un desarrollo armónico, social y económico de la empresa y de sus



colaboradores. Es una empresa reconocida por la calidad y constante innovación de sus productos y servicios, líder en el mercado nacional de cereales empacados, harinas y más productos alimenticios, con una permanente preocupación por la satisfacción de sus clientes, colaboradores y proveedores que trabajan junto a ella; es una empresa participante activa del desarrollo socio económico y cultural del Ecuador.

#### **6.7.1.3. Visión y filosofía de la empresa Cereales la Pradera**

- El centro de acción, que constituye nuestra razón de ser, son nuestros clientes, por quienes mejoramos continuamente para lograr su satisfacción total
- Sabemos que nuestros colaboradores son el mejor recurso, por lo que nos responsabilizamos por su continuo crecimiento y desarrollo profesional y personal.
- Pondremos en la práctica diaria de nuestro trabajo principios de integridad, amistad, optimismo, responsabilidad, justicia y solidaridad.
- Buscaremos constantemente el liderazgo en costos, a través de actitudes proactivas trabajo en equipo, eficiencia operacional y capacidad negociadora.
- Nos esforzaremos en la búsqueda permanente por lograr una buena comunicación e información eficientes.
- Nuestro reto será la continua innovación y mejoramiento de productos, servicios, sistemas y destrezas de las personas que la conformamos.
- Fomentar el cultivo agrícola de las materias primas necesarias para nuestra industria a través de convenios de siembras con los productores.
- Desarrollar planes de expansión y mejoramiento agrícola, con el objeto de implementar nuevos productos y semillas que mejoren la calidad de las materias primas.

- En el campo industrial se deberán innovar las tecnologías y ampliar las capacidades de producción, afianzando al 100% la calidad de los productos industrializados.
- En el campo comercial se deberán desarrollar planes completos, medibles y realizables de mercadeo y ventas de los productos industrializados.
- En el campo social y cultural, se deberán implementar planes de incentivos y de capacitación para todos los involucrados directa o indirectamente con CEREALES LA PRADERA. Estos planes serán el motor del desarrollo integral de la empresa.

#### **6.7.1.4. Objetivos**

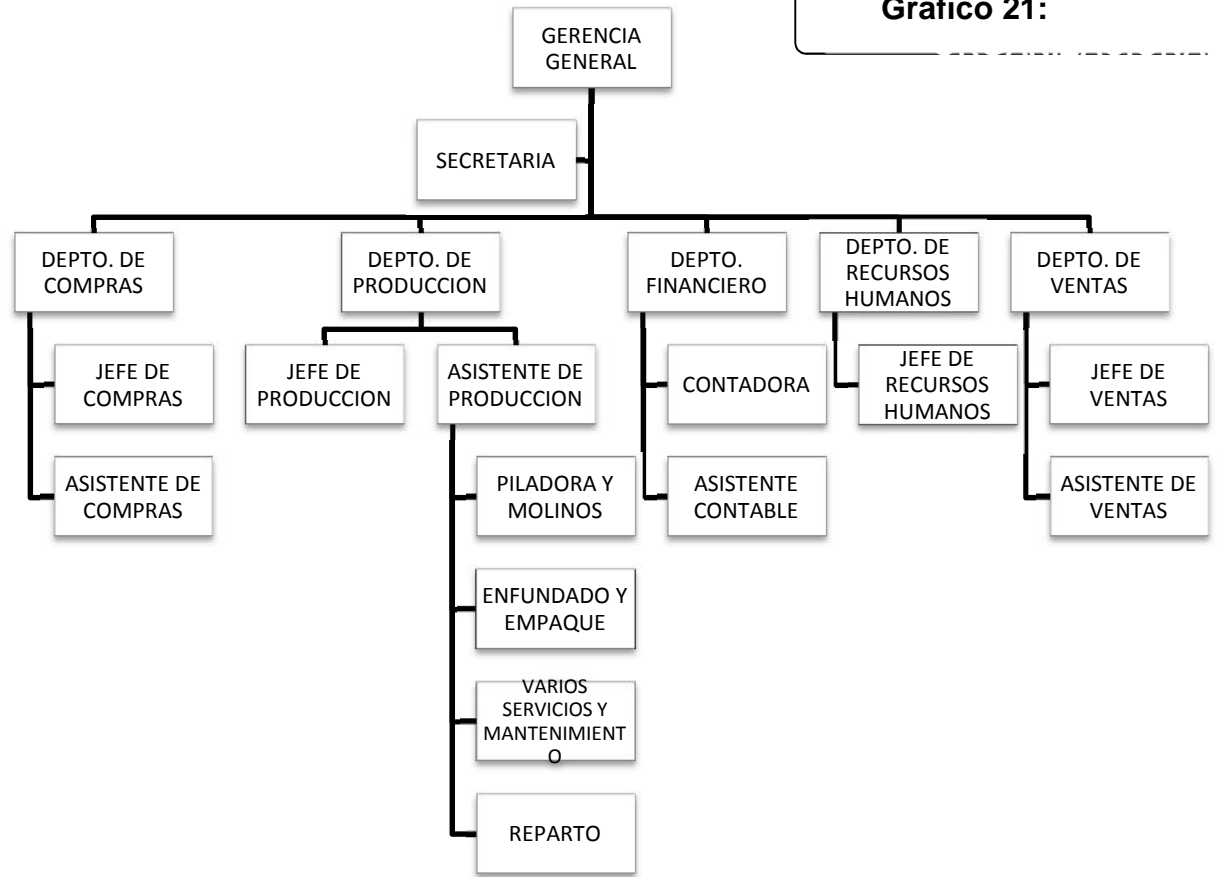
- Ser la mejor empresa de elaboración y comercialización de cereales, la misma que a través del fomento agrícola se auto abastezca de sus materias primas sin dependencia de intermediarios comerciales a largo plazo.
- Cubrir el mercado nacional con toda la línea de productos, mediante planes, medibles y realizables de ventas respaldados por la calidad, buenos precios, excelente presentación y oportunidad en atender las necesidades de los clientes en un periodo de tiempo no mayor a seis meses.
- Dotar a nuestra planta industrial con tecnología de punta, para que respaldado con un sistema completo de control de calidad en el campo industrial y administrativo obtengamos las normas ISO 9000.

#### **6.7.1.5. Políticas generales**

- De adquisición
- De venta
- De formas de pago

### 6.7.1.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Gráfico 21:



Fuente: Empresa  
Elaborado: Janeth Toapanta

## **6.7.2. FASE II**

### **6.7.2.1. PROPUESTA DE UN EXAMEN ESPECÍFICO A LAS CUENTAS POR COBRAR CON UN ENFOQUE INTEGRAL.**

### **6.7.2.2. PLANIFICACION PRELIMINAR**

El examen específico de las cuentas por cobrar con un enfoque integral que se va a realizar para evaluar los sistemas de control, implantados por la Gerencia General que le permitan medir el rendimiento económico en el área de cobranzas de la empresa Cereales la Pradera a través de la aplicación de técnicas y procedimientos de la Auditoria integral para llegar a elaborar el informe en el que se incluya conclusiones y recomendaciones.

Para analizar los controles de la empresa actualizados que se obtendrán mediante la entrevista.

#### **VISITA A LAS INSTALACIONES:**

Se visitó las instalaciones de la empresa Cereales la Pradera ubicada en la provincia de Cotopaxi en la ciudad de Latacunga en la parroquia de Belisario Quevedo, en la cual se pudo observar los puntos importantes a continuación:

1. Cuenta con tres sectores: a su derecha se encuentra el comedor de la trabajadores, en el centro la fábrica donde están los molinos de los cereales a su izquierda las oficinas donde están gerencia, financiero, producción, adquisiciones, ventas y recursos humanos y los archivos desde el año 2009 en adelante.
2. Dentro del sector de oficinas se observa un computador para cada una de los empleados con el sistema fénix instalado, además con un escritorio individual.

3. A la entrada de las oficinas se encuentra secretaria-facturación gerencias y asistente de producción y bodega en la más adentro se encuentra ventas y el área financiera y al fondo está el área recursos humanos, jefe de producción y archivo.
4. Dentro de la oficina de gerencia general se encuentra una pequeña sala de reuniones en donde se reúnen los empleados con gerencia para reportar los gastos, cobranzas y de más.
5. Cada sección tiene una instalación telefónica, internet y demás servicios que se necesite
6. La oficina de contabilidad es compartida con el asistente contable.

### **CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO**

<b>ASESOR</b>		<b>PT01</b>
<b>CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO</b> <b>HOJA DE INFORMACION BASICA DE LA EMPRESA</b> <b>CEREALES LA PRADERA</b>		
<b>RAZON SOCIAL COMPLETA:</b>	CEREALES LA PRADERA	
<b>FECHA DE NACIMIENTO:</b>	15/11/1954	
<b>FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES:</b>	05/06/1990	
<b>FECHA DE INSCRIPCION:</b>	01/02/1991	
<b>DIRECCION:</b>	Parroquia Belisario Quevedo, calle panamericana sur sin numero junto a la escuela Luis Felipe Chávez	
<b>CIUDAD:</b>	Latacunga	
<b>TELEFONO:</b>	032266444	
<b>TIPO DE EMPRESA:</b>	Producción de harinas de consumo humano y venta al por mayor y menor de granos	
<b>NOMBRE DEL GERENTE:</b>	SIMON FRIAS JOSE FARID	
<b>FUNCIONARIOS CLAVES:</b>	Contadora: Dra. Mónica Falconi Secretaria: Sra. Janeth Pérez Producción: Fabián Berrazuete	

	Vendedor: Sr. Iván Cuadrado
<b>NUMERO DE EMPLEADOS:</b>	Entre administrativos y trabajadores 35
<b>INFORMACION FINANCIERA: FECHA:</b>	31/12/2012
<b>a.- PATRIMONIO</b>	\$ -249.373,17
<b>b.- ACTIVOS TOTALES</b>	\$ 1.056.945,46
<b>c.- PASIVOS TOTALES:</b>	\$ -803.852,92
<b>d.- INGRESOS BRUTOS:</b>	\$ -2.385.708,58
<b>e.-GASTOS TOTALES:</b>	\$ 683.258,70
<b>f.- GANACIA NETA:</b>	\$ -3.719,37

ENTREVISTA:

ASESOR	<b>PT02</b>
<b>CEREALES LA PRADERA</b> <b>GESTION DE LA EMPRESA</b> <b>ENTREVISTA AL JEFE DE VENTAS</b>	
<b>NOMBRE DEL ENTREVISTADO:</b> Sr. Iván Cuadrado <b>CARGO:</b> JEFE DE VENTAS <b>ENTREVISTADOR:</b> Janeth Toapanta	
<b>OBJETIVO:</b> Conocer los procesos de las ventas y cobranzas de la empresa para evaluar el desempeño de los empleados.	
<b>¿Cuántos años trabaja en la empresa?</b> El tiempo de trabajo es de nueve años	

**¿Cuál es su opinión acerca del ambiente de trabajo de la empresa?**

Tiene una falta de comunicación, es poco no existe integración de los empleados.

**¿Cuáles son los productos que más se vende en el mercado?**

Bueno dentro del mercado nacional se vende productos como la lenteja, el canguil, la avena, el morocho partido, el frejol rojo, el arroz de cebada, la harina de arveja y la harina de plátano

**¿Cuáles considera usted las mayores dificultades en el departamento de ventas?**

Bueno dentro del departamento de ventas considero que las mayores dificultades para poder distribuir el producto es la falta de publicidad, el material P.O.P. (afiches) además ocasionalmente la falta de stock de la bodega para cubrir los pedidos de los clientes.

**¿Cuáles son los conocimientos de la línea de producción que usted maneja?**

Los conocimientos de la línea de producción que manejo son básicos y elementales no es muy profundo.

**¿Qué funciones nomas desempeña dentro de la empresa?**

Las funciones de vendedor y las cobranzas de las mismas en diferentes ciudades del Ecuador como Quito, Riobamba y Guayaquil.

**¿Considera usted algún grado de dificultad para ejercer su trabajo?**

Un grado de dificultad es bajo.

**¿Qué número de personas tiene a su cargo?**

6 personas

## **RESEÑA HISTORICA DE LA EMPRESA CEREALES LA PRADERA**

En 1975 el señor José Simón Amador compra a Cervecería Andina maquinaria que se utilizaba para procesar granza de cebada importada para la Malta. La intención era cerrar un ciclo de cebada es decir procesar la cosecha proveniente de sus tierras.

En un inicio se llegó a utilizar la maquinaria por el gusto que estas funcionen, de esto se obtenía arroz de cebada y hojuelas de cebada pero no para comercializar, esta producción se quedaba quieta, salía esporádicamente al gusto del dueño no se puede hablar de un objetivo concreto.

La maquinaria pasa guardada considerablemente y es en 1985 que se decide construir un galón en los terrenos que poseía la Hacienda La Pradera propiedad del señor José Simón Amador, en un área de 300 metros cuadrados en donde se ubicada la maquinaria compuesta por cuatro máquinas, siendo de las siguientes características: una para limpiar cebada, otra para pilar cebada, la tercera para cortar la cebada, y la última para hacer copos de cebada, se pensaba en montar una agroindustria aprovechando la cebada que cosechaba de sus propiedades en miles de quintales.

La cebada era la única materia prima con la que se contaba en aquel entonces y la que iba a ser procesada.

Al procesar se obtenía arroz de cebada y subproducto, éste último es mezclado con maíz, soya y minerales obteniendo buenos balanceados para ganado, el mismo que era solicitado por los ganaderos del lugar y utilizado para el ganado de su feudo, en lo referente a si se vendía estos cereales, se lo hacía rara vez por pedidos, incluso se regalaba el producto.

El proceso anotado fue repitiéndose por varios años al alcance de su tiempo ya que tenía otras responsabilidades y negocios que atender; pero estaban sus hijas e hijo que crecían y a los cuales fue educando para que un día no muy lejano sean los forjadores de nuevas empresas que generen trabajo y utilidad.

El tiempo cambiaba y aparecían nuevas oportunidades y necesidades en la población, se podría decir que ya tenía una visión para ser ejecutada en donde se utilizaría las maquinas que poseía y ya no solo la cebada como materia prima sino otros cereales. Si bien no aplico directamente su proyecto dejo las bases para que poco a poco vayan asumiendo el reto de transformar y convertir a su hacienda en una de las mejores empresas industriales del país.



Fue en el año de 1990 cuando el administrador José Simon Frías (hijo) luego de realizar sus estudios en New York y posteriormente iniciando su propio hogar su padre decide que su regalo de matrimonio será el galpón con la maquinaria y una cosecha de cebada.

Es entonces que un capital social mínimo y bajo una nueva administración comienza la etapa que marca lo que hoy por hoy es la empresa Cereales La Pradera. Ésta empresa se convierte en fuente de trabajo para la provincia de Cotopaxi, satisfacción para un padre que confió en su hijo y para quienes trabajan en ella.

La empresa distribuye a nivel nacional productos laminados, productos granulados, granos de empaque y harinas. En lo referente al mercado nacional las provincias de la región oriental son las que no cuentan con el producto por razones de infraestructura debido a que el producto está en estado natural totalmente seco que por el exceso de humedad no resiste más de un mes.

El producto en una percha en el Oriente ecuatoriano se daña, debido a esto es que la empresa está trabajando en productos precocidos que si resisten la humedad y que garantizaría la presencia del producto en las perchas de la región Amazónica.

Cereales La Pradera realiza sus actividades enmarcadas en las exigencias de los retos actuales bajo normas de calidad, normas de producción, normas de higiene respaldados por las normas de procedimientos HCCPS (Sistema de Gestión de Calidad que se basa en el control de proceso), JASA (Sistema de Gestión de Calidad que lo fundamenta en la sanitización), CMP (Programa de Mejoramiento Continuo).

#### **SISTEMA CONTABLE:**

Desde sus inicios la empresa se manejó con el sistema llamado Gerente el cual fue utilizado por las de 12 años, pero desde el 2005 se implanta el

sistema contable fénix el cual ayuda a obtener mayor y mejor información para la toma de decisiones de la empresa. Este sistema permite el manejo individual de carpetas y utilización de la clave individual.

### 6.7.2.3. PLANIFICACION ESPECÍFICA

ASESOR		<b>PT03</b>
<b>CEREALES LA PRADERA</b> <b>AUDITORIA INTEGRAL</b> <b>PROGRAMA DE AUDITORIA INTEGRAL A LAS CUENTAS POR COBRAR</b>		
<b>OBJETIVO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtener un amplio conocimiento de la empresa y el desarrollo del proceso de cobranzas</li> <li>• Identificación global de las condiciones existentes para ejecutar el examen específico a las cuentas por cobrar con un enfoque integral</li> </ul>		
<b>Procedimientos</b>	<b>P/T</b>	<b>REF</b>
Visita a las instalaciones de la empresa		JT
Hoja de información básica de la empresa	<b>PT01</b>	JT
Resumen de la entrevista al vendedor de la empresa	<b>PT02</b>	JT
Cuestionarios de control interno de las cuentas por cobrar y efectivo de la empresa	<b>PT03</b>	JT
Medición de riesgo	<b>PT04</b>	JT

Evaluación de los Flujogramas de ventas de producto	<b>PT05</b>	JT	
Evaluación de una muestra los recibos de cobros en el periodo 2012	<b>PT06</b>	JT	
Propuesta de políticas viáticos para los vendedores	<b>PT07</b>	JT	
Evaluación de los indicadores liquidez, eficiencia y eficacia de los estado financieros del año 2012	<b>PT08</b>	JT	
Informe final	<b>PT09</b>	JT	

### 6.7.3. FASE III

#### 6.7.3.1. EJECUCIÓN DEL TRABAJO

Resumen de la entrevista realizada al jefe de ventas de la empresa.

ASESOR	<b>PT02</b>
<b>CEREALES LA PRADERA RESUMEN DE LAS ENTREVISTA</b>	
<p>De la entrevista realizada al Jefe de ventas se llega a la conclusión de:</p> <p>Que el ambiente de trabajo es poco comunicativo, existe una falta de integración entre los departamentos, además que existe una falta de publicidad para la atracción de nuevos clientes, que ocasionalmente no hay productos en bodega para la satisfacción de los clientes.</p> <p>El conocimiento de la línea de producción es básica, que se encarga de las ventas y cobranzas, su nivel de desarrollo es bajo.</p>	

## CUESTIONARIOS DE CONTROL INTERNO DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y EL EFECTIVO DE LA EMPRESA

Son cuentas que presentan problemas dentro de la empresa.

ASESOR				PT03
<b>CEREALES LA PRADERA</b> <b>CUESTIONARIOS DE CONTROL INTERNO DE LAS CUENTAS POR COBRAR</b>				
<b>Cuentas por cobrar, ventas y cobranzas</b> Cuestionario para la revisión y evaluación del sistema de control interno:				
Nº	Pregunta	SI	NO	Novedades
1	¿Existe un manual de funciones?	X		Pero no está correctamente definido las funciones de los empleados
2	¿La empresa cuenta con políticas de ventas y cobros formalmente establecidos?		X	
3	¿Se definen objetivos y metas para el área de ventas?		X	
4	Existe un plan de ventas que programe visitas personalizadas a los clientes		X	
5	Se efectúan revisiones independientes del desempeño de las personas		X	
6	Las funciones del departamento son independientes	X		
7	Los pedidos de los clientes son revisados y aprobados por el departamento de crédito antes de su aceptación o por otras personas que no tengan intervención por el manejo de cuentas de clientes		X	
8	Se efectúan los despachos únicamente con base e ordenes debidamente autorizadas	X		
9	Después de la entrega de los productos,	X		

	una copia de la orden de despacho en enviado directamente al departamento de facturación			
10	Todas los órdenes de despacho son contraladas numéricamente por el departamento de contabilidad		X	
11	Las personas autorizadas para aprobar notas de crédito son independientes delCajero		X	
12	Las notas de crédito por devoluciones y rebajas son aprobadas por un empleado que no tenga ingerencia en el recibo y contabilización de pagos de clientes, o de cualquier otro ingreso de la compañía.		X	
13	Las devoluciones de las mercancías llegan todas a bodega y las notas de crédito respectivas están respaldadas por informe de dicho departamento	X		
14	El departamento de contabilidad controla numéricamente o en otra forma todas las notas de crédito y se cerciora que estén debidamente respaldadas	X		
15	El departamento de crédito o un empleado responsable que no maneja ninguna clase de fondos de la compañía, aprueba los descuentos tomados por los clientes que no hayan sido previamente autorizados		X	
16	La cancelación de deudas malas es revisada y aprobada por un funcionario responsable	X		Por gerencia
	Total	7	9	

Nivel de confianza: 7/16

Nivel de confianza:  $0.4375 \times 100 = 43.75\%$

Nivel de riesgo: 9/16

Nivel de riesgo:  $0.5625 \times 100 = 56.25\%$

ASESOR

PT03

2/2

**CEREALES LA PRADERA**  
**CUESTIONARIOS DE CONTROL INTERNO DEL EFECTIVO**

**CAJA Y BANCOS**

Cuestionario para la revisión y evaluación del sistema de control interno:

<b>Nº</b>	<b>Pregunta</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>Novedades</b>
1	Los fondos de caja chica ¿se manejan a través de fondos fijos?		X	
2	¿Se ha responsabilizado de cada Fondo de Caja a una sola persona o existen varias responsables?	X		
3	¿Están los desembolsos de Caja chica debidamente respaldados por comprobantes?	X		
4	Por lo que se refiere a estos comprobantes: a. ¿Se hacen en tal forma que dificulten su alteración?	X		
	b. ¿Están firmadas por las personas que dispusieron del efectivo?	X		
5	Los cheques de reembolso ¿Se expiden a favor de la persona encargada del fondo?		X	
6	¿Está prohibido usar los fondos de caja para hacer efectivo cheques de funcionarios, empleados, clientes y otras personas?	X		Pero cuando los solicita gerencia de los realiza
7	¿Se efectúan arquezos por sorpresa por los a algún funcionario autorizado, periódicamente?	X		
8	Los reembolsos de fondos ¿Son aprobados por alguna persona que no sea el cajero y que verifique la corrección de los comprobantes?		X	
10	Las conciliaciones bancarias son preparadas y revisadas por empleados que no preparan o firman cheques o manejen dinero de la empresa.		X	
11	Los extractos bancarios y los volantes de cheques pagados se entregan	X		

	directamente en sobre cerrado al empleados que prepara las conciliaciones bancarias			
12	Los procedimientos para efectuar la conciliación contemplan todos los pasos esenciales que aseguren una efectiva conciliación bancaria.	X		
13	La existencia de chequeras en blanco están controladas en forma tal que evite que personas no autorizadas para girar cheques puedan hacer uso indebido de ellas.		X	
14	La firma o contra firma en los cheques están prohibidas	X		
15	En caso contrario los empleados responsables se aseguran de que tales cheques hayan sido cobrados para reembolsar el fondo de caja chica o utilizarlos con otros fines inapropiados		X	
16	La práctica de girar cheques al portador está prohibida	X		
17	Si los cheque son numerados consecutivamente son mutilados aquellos que dañados o anulados a fin de evitar su uso y son archivados con el propósito de contralar su secuencia numérica	X		
	Total	11	6	

Nivel de confianza: 11/17

Nivel de confianza:  $0.6471 \times 100 = 64,71\%$

Nivel de riesgo: 6/17

Nivel de riesgo:  $0.3529 \times 100 = 35,29\%$

**CEREALES LA PRADERA  
MEDICION DEL RIESGO**

**RIESGO INHERENTE:** Al analizar los controles de la empresa en el área de cobranzas demostramos que el riesgo inherente es de 56,25% moderado alto considerando la matriz del riesgo. Esto se da porque las funciones de los empleados no están bien definidas y que existe una falta de tiempo para realizar programas y planes para la recaudación de las cuentas por cobrar.

Con el efectivo de la empresa se demuestra que el riesgo es alto con el 35,29%, ya que no existe fondo de caja chica para la empresa y el dinero de las ventas diarias con utilizadas para los gastos y viáticos de los vendedores.

**RIESGO DE CONTROL:** Según la evaluación del riesgo de acuerdo a los cuestionarios de control interno aplicado a la empresa.

La medición del nivel de confianza y riesgo del departamento de cobranzas está basada en la siguiente matriz:

Rango	RIESGO	CONFIANZA
15% - 50%	Alto	Bajo
51% - 59%	Moderado alto	Moderado bajo
60% - 66%	Moderado	Moderado
67% - 75%	Moderado bajo	Moderado alto
76% - 95%	Bajo	Alto

En conclusión el nivel de confianza en las cobranzas de la empresa es bajo con el 43.75% y el nivel de riesgo es moderado alto con el 56.25%, los controles que están siendo aplicado no son muy adecuados para la empresa.

Y en conclusión el nivel de confianza en la cuentas en efectivo de la



empresa es moderado con el 64,71% y el nivel de riesgo es alto con el 35,29%, los controles que están siendo aplicado no son muy adecuados con el efectivo de la empresa.

**RIESGO DE DETECCION:** Con forme a los riesgo antes determinados se puede afirmar que el riesgo de detección corresponde a un 15% al tratarse de un trabajo de investigación y experimental para lo que se permitirá diseñar procesos y técnicas eficientes y eficaces para el control y manejo de las cuentas por cobrar y el efectivo de la empresa.

**RIESGO DE AUDITORIA:** El Análisis de Riesgos constituye una herramienta muy importante para el trabajo del auditor, es el riesgo de que los procedimientos del auditor no detecten los aspectos importantes que pueden afectar la temática de las cuentas por cobrar.

Dentro del trabajo de investigación el riesgo, se debe a los procedimientos y al alcance oportuno de la información presentado por la empresa. En los cuales deben identificar los riesgos relevantes tanto internos como externos en el manejo de las cuentas por cobrar.

### **CUENTAS POR COBRAR**

$$RA= R I \times RC \times RD$$

$$RA= 0,43 \times 0,4375 \times 0,15$$

$$RA= 0,02822 \times 100\% = 2,82\%$$

En las cuentas por cobrar se puede decir que se enfrentara a un 2,82% de riesgo por información de los clientes que pueden evadir es lo que enfrentar un auditor.

### **EFFECTIVO**

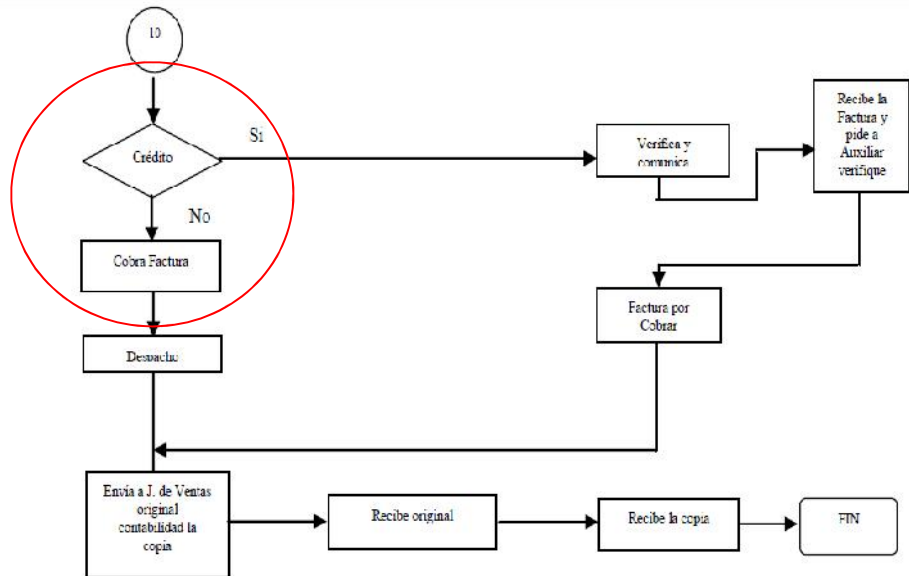
$$RA= R I \times RC \times RD$$

$$RA= 0,35 \times 0,3529 \times 0,15$$

$$RA= 0,0185 \times 100\% = 1,85\%$$

En el efectivo con un 1,85% de riesgo de auditoría por el manejo inadecuado de caja chica y de los gasto de empresa





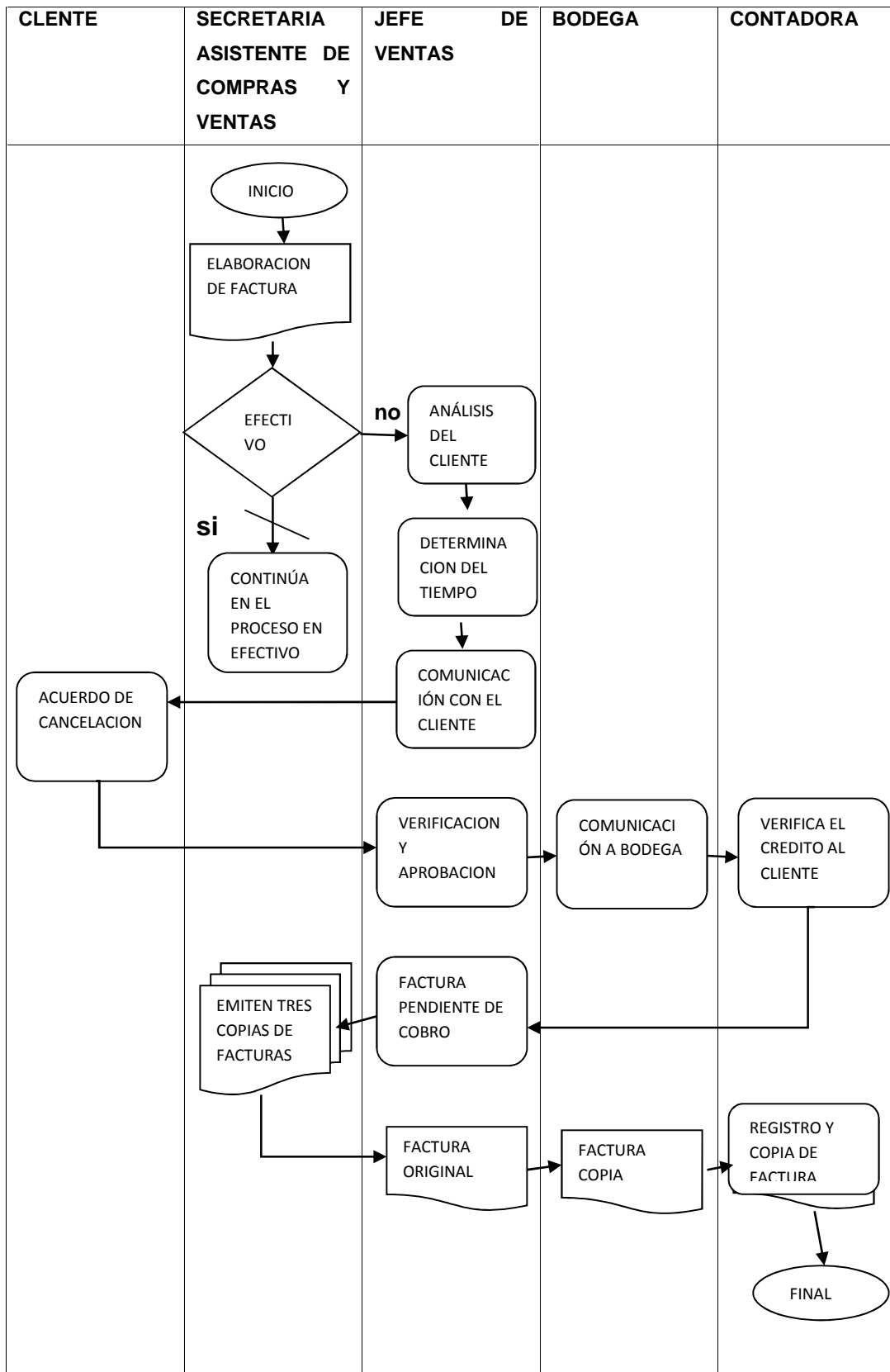
Fuente: Jefe de producción y gerente general  
 Elaborado por: Jefe de producción y gerente general

Dentro del flujograma notamos que el crédito de la venta no está directamente informado al jefe de ventas si no a bodega, además que la asistente de compra y ventas concede el crédito, sin las consulta a jefe de ventas, y si es cobrado en efectivo no existe que vaya a depositar el dinero en el banco muchas de las veces el dinero a sido dispuesto por no establecer un fondo fijo de caja.

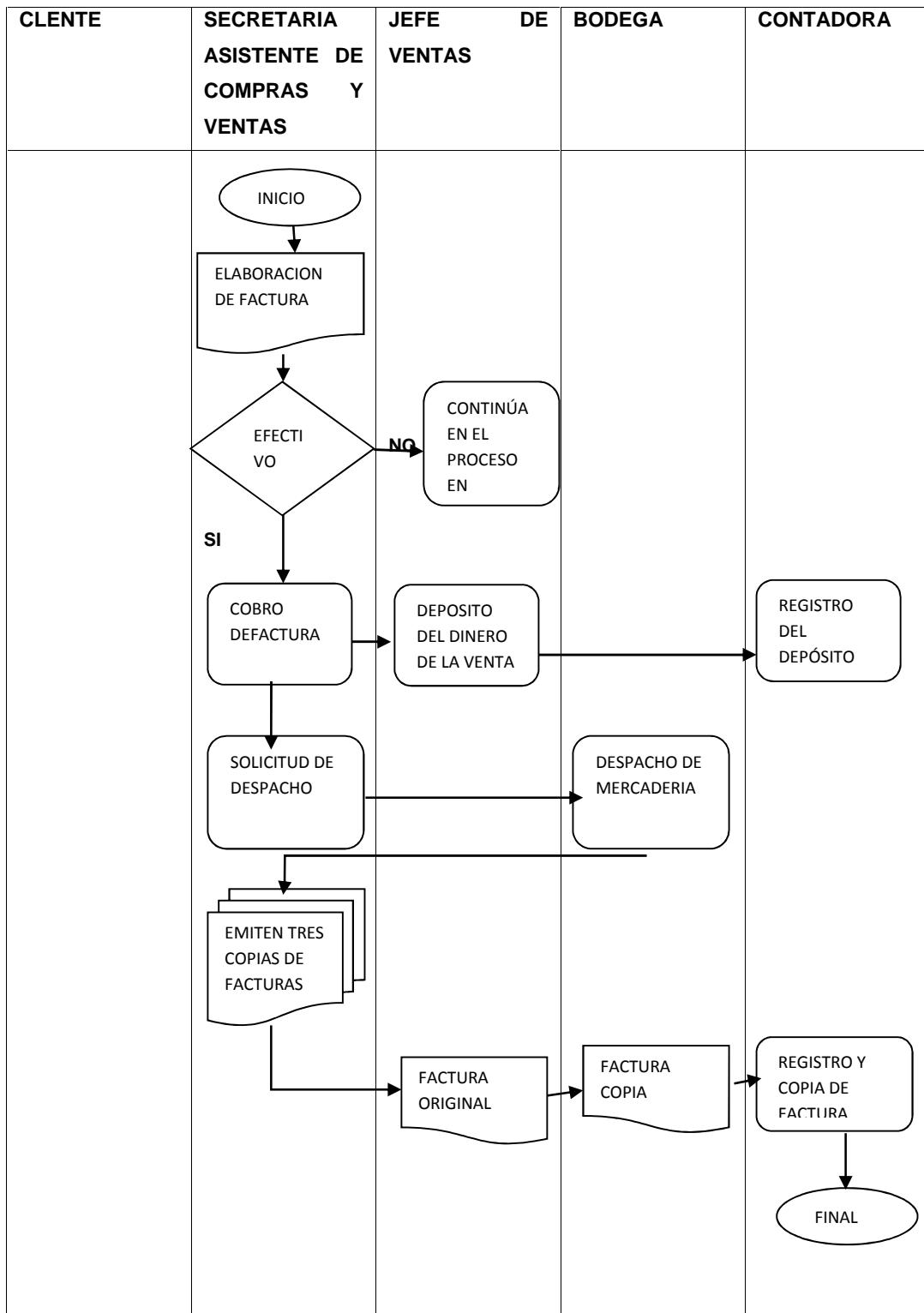
Por lo que se establece puntos de control al momento de crédito o cobro directo.

A continuación se propone los siguientes flujogramas en caso de ventas a crédito y al contado que se debería realizar por los trabajadores de la empresa Cereales la Pradera.

PROPUESTA DE FLUJOGRAMA EN CASO QUE LA VENTA SEA A CREDITO



PROPUESTA DE FLUJOGRAMA EN CASO QUE LA VENTA SEA EN EFECTIVO



### **Evaluación de una muestra los recibos de cobros en el periodo 2012**

Para la evaluación de los recibos de cobro se considera los cancelados en efectivo de los cuales tenemos una población de 467 y de estos de va a tomar en cuenta una muestra determinada a continuación.

ASESOR							PT06
CEREALES LA PRADERA PAPEL DE TRABAJO REVISION Y EVALUACION DE LOS RECIBOS DE COBRO							
DOCUMENTOS	RECIBO DE COBRO		VALOR Y FORMA DE PAGO				DIARIO
FACTURA #	#	FECHA	EFFECTIVO	CLIENTE	DEPOSITO	OBSERVACIONES	# ASIENTO
0000026578	19607	05/01/2012	260,00	AMALY PAOLA YARAD JEADA	NO	se entrega 100 dólares para el pago de impuestos de nutrisim	119361-D
0000026620	19628	05/01/2012	175,00	SUSANA PAEZ	NO	según el reporte de cobranza # 13 es utilizado pago quincena	123201-D
0000026636	19633	07/01/2012	1.300,00	SILVIA ROMERO	NO	según el reporte de cobranzas #13 del total de la factura 26636 por 1300 dólares en efectivo es entregado para el pago de impuestos CLP \$1091-209 depositado en el banco	123231-D
0000024174	19673	11/01/2012	11,98	ESTEBAN MOROCHO	NO	según el reporte de cobranzas #14 es utilizado para combustible no se encontró ningún documento que sustente el gasto de la compra de gasolina lo cual deja que el valor de 11,98	123536-D
0000024222	IC#19758	07/01/2012	75,60	WILMA DE LA VEGA	NO	Según el recibo de cobro #19758 de la Sra.Wilma de la vega fue utilizado como cruce para el Sr. cuadrado los 75.60 dólares. reporte de cobranza del Sr. Cuadro de fecha 11 de enero del 2012	132102-D

0000024224	19671	11/01/2012	12,99	TERESA ABIGAIL ZAPATA	NO	Según el reporte de cobranzas# 14 se utilizo 12.99 para combustible y 150 deposita confirmado	123534-D
0000024132	IC#19682	14/01/2012	44,52	H de J e HIJOS CIA.LTDA. – RIOBAMBA	NO	De la factura se realiza cruce según el reporte de cobranza 15 el valor de 44,52 está mandado a la cuenta caja y estos valores que se mencionan en el reporte de cobranza 15 de 30 al SR. cuadrado, 12,41 reten elepco y 2,11 entregado al Sr.Simon	123568-D
0000026757	IC# 20370	11/02/2012	93,25	WILMA DE LA VEGA	NO	No existe en recibo de cobro 20370. deposito fuera del tiempo y en partes	141036-D
0000026907	IC#19915	23/02/2012	175,00	SUSANA PAEZ	NO	No hay recibo de cobro físico, no se encontróningún deposito que sustente que el valor fue depositado en el banco	134352-D
0000026992	IC # 19957	04/03/2012	35,00	MARIA EUGENIA ORTEGA	NO	el dinero no se encuentra depositado en el banco	134516-D
0000027013	IC#19984	15/03/2012	280,00	AMALY PAOLA YARAD JEADA	NO	no existe deposito	134712-D
0000026770	20271	23/03/2012	210,00	RODRIGO JACOME	NO	no existe el comprobante de cobro nº 20271 por el valor de 210	139497-D
NV00001658	IC # 20104	06/04/2012	155,35	CONSUMIDOR FINAL	NO	el dinero es recibido en efectivo de 155.35 y es enviado a la cuenta caja cheque posfechados en el asiento nº135263-D	135263-D
0000027199	IC#20130	07/04/2012	280,00	AMALY PAOLA YARAD JEADA	NO	No hay deposito por gasto	135382-D
0000026810	IC # 19812	08/02/2012	280,00	AMALY PAOLA YARAD JEADA	NO	No hay deposito por gasto	133726-D



0000026889	IC # 19844	18/02/2012	280,00	AMALY PAOLA YARAD JEADA	NO	valores cobrados en efectivo y que se encuentran en caja y no depositado	134015-D
0000026956	IC # 19952	04/03/2012	280,00	AMALY PAOLA YARAD JEADA	NO	valores cobrados en efectivo y que se encuentran en caja pero no esta depositado	134452-D
0000027119	IC # 20013	25/03/2012	280,00	AMALY PAOLA YARAD JEADA	NO	valores cobrados en efectivo y que se encuentran en caja y no esta depositado	135003-D
0000026914	IC# 20247	29/04/2012	91,11	ESTEBAN MOROCHO	NO	según reporte de cobranza nº43 se realiza un cruce de las facturas de combustible	138345-D
0000027308	IC# 20346	04/05/2012	95,38	WILMA DE LA VEGA	NO	según reporte nº49 se realiza un cruce de los gastos de viáticos no existe documentos que los respalden	140917-D
0000027378	IC#20252	04/05/2012	207,90	SILVIA ROMERO	NO	no existe el recibo de cobro	139354-D
0000027426	IC#20315	12/05/2012	75,00	SEGUNDO TRAJANO AGUAS	NO	no existe la factura nº 27426 ni el recibo de cobro nº20315 por un valor de 75 dólares	140747-D
0000027391	IC# 20356	13/05/2012	280,00	AMALY PAOLA YARAD JEADA	NO	no existe la factura nº 27391 ni el recibo de cobro nº20356 por un valor de 280 dólares	140997-D
0000027100	IC# 20354	25/05/2012	78,30	H de J e HIJOS CIA.LTDA. – RIOBAMBA	NO	con la factura 27100 y el recibo de cobro nºic# 20354 y según el reporte de cobranza nº53 se realiza un cruce a los gastos viáticos	140984-D

0000027408	IC3 20429	07/06/2012	138,60	VICTOR GALLARDO	NO	según el reporte de cobranzas n°60: de la factura n°20644 con el recibo de cobro n° 20485 por el valor de 62.34 se realiza un cruce de descuento del Sr. cuadrado.	141298-D
0000027698	IC# 20494	14/06/2012	225,00	AMALY PAOLA YARAD JEADA	NO	no existe la factura n°27698, el recibo de cobro n°ic# 20494 está en blanco	141728-D
0000027391	IC# 20356	13/05/2012	280,00	AMALY PAOLA YARAD JEADA	NO	no existe la factura n° 27391	140997-D
0000027576	IC# 20400	26/05/2012	152,00	JOSE NORBERTO RUIZ	NO	no existe la factura n°27576	141140-D
0000027591	IC# 20416	01/06/2012	273,00	JANETH NARVAEZ	NO	no existe la factura n°00027591	141207-D
0000027718	IC# 20496	15/06/2012	375,00	EDISON ROCHA	NO	entregado para quincena según reporte de cobranzas.	141730-D
0000027717	IC# 20526	15/06/2012	100,00	SUSANA PAEZ	NO	no existe la factura n°27717 ni el recibo de cobro n°ic# 20526 por un valor de 100 además se le entrega 100 en efectivo y 75 dólares en cheque	141858-D
0000027720	IC# 20614	30/06/2012	72,40	WILMA DE LA VEGA	NO	con la factura n° 27720 de la sra.wilma de la vega por el valor de 300 con el recibo de cobro n°20614 por 72.40 esta el cruce viáticos y movilizaciónsegún lc8580.	145027-D
0000027699	IC# 20524	14/06/2012	519,75	SILVIA ROMERO	NO	no existe la factura n°27699 ni el recibo de cobro n°ic# 20524	141856-D
0000027946	IC# 20824	23/07/2012	56,00	DR.EDWIN ROLDAN LEON	NO	se entrego según reporte n° 93 se utiliza para quincena	148501-D

0000027854	IC# 20825	28/07/2012	150,00	WILMA DE LA VEGA		de la factura n° 27854 con el recibo de cobro n° 20825 por el valor de 150 en efectivo con el reporte de cobranzas n°92 entrega para la segunda quincena de junio	148502-D
0000028048	IC# 20872	03/08/2012	300,00	EDISON ROCHA	NO	factura # 28048 no existe el recibo de cobro# 20872	148782-D
0000027820	IC# 20871	11/08/2012	38,01	FERNANDO MANZANO	NO	la factura n°27820 que pertenece al Sr.Fernando manzano esta por el valor de 38.39 que en la base esta cancelada con el recibo de cobro n°20871 está por el valor de 5 dólares a nombre de la Sra.wilma de la vega. el mismo número de recibo de cobro lo utiliza para la fact del Sr. manzano y la sra. vega. del sr. manzano	148781-D
0000027704	IC# 20942	26/08/2012	50,00	FRIGO MARKET BELLAVISTA	NO	fact 27704 no existe físicamente	149244-D
0000028320	IC# 21047	07/09/2012	175,00	SUSANA PAEZ	NO	no hay fact 28320 ni recibo de cobro 21047	153976-D
0000029106	IC# 21665	13/12/2012	270,75	JAQUELINE ALTAMIRANO	NO	el recibo de cobro 21665 esta en blanco	166327-D
28106	IC# 22032	14/04/2012	80,51	ROCIO DELCARMEN YANEZ	NO	son valores que cruza con pago sueldo enero del Sr. Raúl Reyes	170204-D
28393	IC# 22037	14/04/2012	71,00	NANCY DEL PESO PRENDES	NO	son valores que cruza con pago sueldo enero del Sr. Raúl Reyes	170209-D
28454	IC# 22033	14/04/2012	56,35	ROCIO DELCARMEN YANEZ	NO	son valores que cruza con pago sueldo enero del Sr. Raúl Reyes	170205-D

28455	IC# 22034	14/04/2012	20,50	ROCIO DELCARMEN YANEZ	NO	son valores que cruza con pago sueldo enero del Sr. Raúl Reyes	170206-D
28460	IC# 22038	14/04/2012	107,91	PRUDENCIO MACIAS LOOR	NO	son valores que cruza con pago sueldo enero del Sr. Raúl Reyes	170210-D
28699	IC# 22035	14/04/2012	89,00	LOUIS EL NAZZAR	NO	son valores que cruza con pago sueldo enero del Sr. Raúl Reyes	170207-D
28883	IC# 22036	14/04/2012	89,00	LOUIS EL NAZZAR	NO	son valores que cruza con pago sueldo enero del Sr. Raúl Reyes	170208-D
0000028048	IC# 20872	03/08/2012	300,00	EDISON ROCHA	NO	no existe el recibo de cobro fisico	148782-D

#### Conclusiones:

En los recibos de cobro en el año 2012, encontramos que la mayoría esta cancelado en efectivo, y que dichos valores son cruzados con gastos menores de la empresa, como viáticos de los vendedores, suministros de oficina y pagos a los trabajadores por que no tienen una caja chica fija, estos representa un problema ya que los dineros no son depositados en el banco, como exigelas políticas internas de la empresa.

## PROPUESTA DE NUEVAS POLÍTICAS DE VIAJE PARA EL VENDEDOR

PT07

- La caja de viajes será de un monto 200 dólares con su reposición continua y abalizada con sus respectivas facturas legalizadas del SRI.
- La política de viaje de la empresa establece un límite de 5 días para entregar las reposiciones precisamente para tener un mayor control de los gastos y para registrar correctamente en el período que corresponde las transacciones.
- Cuando el vendedor regresa de sus viajes deben de solicitar a Contabilidad que les devuelva lo que el gastado, para esto debe de detallar lo que han consumido en hospedaje, alimentación, combustible y otros en un documento llamado reposición o reporte de gastos
- La alimentación indica un límite de tres rubros en este aspecto: desayuno, almuerzo y merienda
- En lo referente al consumo de combustible las políticas señalan que el vendedor tiene que presentar las debidas facturas autorizadas por el S.R.I con todos los valores detallados e indicando a que cliente visitaron o qué tipo de negocio realizaron para justificar su consumo
- Los viajes de vendedor que realizan en su mayoría son por venta, pero en ocasiones el vendedor se traslada para visitar futuros clientes o recibir alguna capacitación, igualmente estos gastos se rigen por la política en la cual se repone los gastos.
- Todos los gastos realizados deben tener un sustento valido en este caso las facturas de cada uno de ello.
- Se encontraron consumos prohibidos por la política de gastos de la empresa, como compra de cigarrillos, consumos en minibar, etc., pero la organización los ha reembolsado al vendedor.
- Para gastos menores a 5 dólares se utilizara un vale de caja para cubrir dichos gastos.

**EVALUACIÓN DE LOS INDICADORES LIQUIDEZ, EFICIENCIA,  
EFICACIA Y PRODUCTIVIDAD DE LOS ESTADO FINANCIEROS DEL  
AÑO 2012**

**PT08**

<b>BALANCE GENERAL DE CEREALES LA PRADERA</b>			
<b>1.</b>	<b>ACTIVO</b>		
<b>1.1.</b>	<b>CORRIENTE</b>		
<b>1.1.000.</b>	<b>CAJA-BANCOS</b>		<b>\$ 14.110,47</b>
<b>1.1.001.</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>		<b>\$ 511.881,52</b>
1.1.001.001	Cuentas por Cobrar	\$ 369.763,32	
1.1.001.002	Anticipo empleados	\$ 768,68	
1.1.001.003	Cuentas por cobrar varios	\$ 50.682,27	
1.1.001.013	ctas. Por cobrar Señora Fanny Frias	\$ 800,00	
1.1.001.014	ctas. Por cobrar Nutrisim	\$ 83.880,45	
1.1.001.017	Cuentas por cobrar Mayra Robayo Auxiliar Contable	\$ 5.986,80	
<b>1.1.002.</b>	<b>INCOBRABLES</b>		<b>\$ -6.920,40</b>
<b>1.1.003.</b>	<b>IMPUESTOS ANTICIPADOS</b>		<b>\$ 61.221,39</b>
<b>1.1.004</b>	<b>INVENTARIO</b>		<b>\$ 356.905,34</b>
<b>1.2.000.</b>	<b>MAQUINARIA</b>		<b>\$ 313.483,67</b>
<b>1.2.001.</b>	<b>TERRENOS</b>		<b>\$ 10.169,58</b>
<b>1.2.003.</b>	<b>EDIFICIOS</b>		<b>\$ 35.544,67</b>
<b>1.2.004.</b>	<b>MUEBLES Y ENCERES</b>		<b>\$ 8.279,44</b>
<b>1.2.005.</b>	<b>EQUIPO DE OFICINA</b>		<b>\$ 5.437,71</b>
<b>1.2.006.</b>	<b>VEHICULOS</b>		<b>\$ 59.480,00</b>
<b>1.2.008.</b>	<b>DEPRECIACION ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS</b>		<b>\$ -315.447,93</b>
1.3.			
<b>1.3.000.</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>		<b>\$ 2.800,00</b>
	<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ 1.056.945,46</b>
<b>2.</b>	<b>PASIVO</b>		
2.0			
<b>2.0.001.</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>		<b>\$ -461.769,60</b>
2.0.001.001	cuentas por pagar	\$ -89.355,81	
2.0.001.024	cheques pos 33563507-04	\$ -345.429,59	
2.0.001.026	cheque posfechados probubancocta 02201000810	\$ -26.984,20	
<b>2.0.002.</b>	<b>DOCUMENTOS POR PAGAR</b>		<b>\$ -278.235,99</b>
<b>2.0.003.</b>	<b>APORTE POR PAGAR</b>		<b>\$ -2.390,82</b>
<b>2.0.004.</b>	<b>SERVICIOS POR PAGAR</b>		<b>\$ -1.017,72</b>
<b>2.0.005.</b>	<b>INTERESES POR PAGAR</b>		<b>\$ -1.073,39</b>
<b>2.0.006.</b>	<b>PROVISIONES LABORALES</b>		<b>\$ -56.232,49</b>
<b>2.0.007.</b>	<b>IMPUESTOS POR PAGAR</b>		<b>\$ -3.132,91</b>
	<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ -803.852,92</b>
<b>3.</b>	<b>PATRIMONIO</b>		
3.0.			
3.0.000.	PATRIMONIO		<b>\$ -249.373,17</b>
3.0.000.0001	Capital	\$ -13.671,64	

3.0.000.0002	utilidad o perdida del ejercicio	\$ -88.217,78	
3.0.000.0006	utilidad acumulada años anteriores	\$ -72.206,87	
3.0.000.0007	reserva de capital	\$ -75.276,88	
	<b>total patrimonio</b>		<b>\$ -249.373,17</b>
	RESULTADO DEL PERIODO		\$ -3.719,37
	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>\$ -1.056.945,46</b>

<b>ESTADO DE RESULTADOS DE CEREALES LA PRADERA</b>			
4	INGRESOS		
<b>4.0.</b>	<b>VENTAS</b>		<b>\$ -2.194.865,94</b>
4.0.000.			
4.0.000.001	Devolucion en ventas	\$ 30.834,87	
4.0.000.002	Descuentos en ventas	\$ 158.300,79	
4.0.000.003	Ventas	\$ -2.385.708,58	
4.0.000.004	Otros Ingresos	\$ -62,78	
4.0.000.005	Descuentos en ventas por cobrar	\$ 1.769,76	
<b>5.</b>	<b>COSTOS</b>		<b>\$ 1.507.887,87</b>
<b>7.0.000.</b>	<b>GASTO DE PRODUCCION</b>		<b>\$ 425.960,93</b>
<b>7.2.000.</b>	<b>GASTO DE VENTA</b>		<b>\$ 158.848,54</b>
<b>7.4.000.</b>	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$ 77.933,83</b>
<b>7.6.000.</b>	<b>GASTO FINANCIERO</b>		<b>\$ 20.515,40</b>
	<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ -3.719,37</b>

## INDICADOR DE LIQUIDEZ

$$\text{RAZON CORRIENTE} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$\text{RAZON CORRIENTE} = \frac{937198,32}{740005,59}$$

$$\text{RAZON CORRIENTE} = 1,27$$

## INTERPRETACION:

Con el indicador de razón corriente demostramos que la empresa tiene la capacidad de cumplir con sus obligaciones a corto plazo en 1,27 dólares.

$$\text{PUEBA ACIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$\text{PUEBA ACIDA} = \frac{580292,98}{740005,59}$$

$$\text{PUEBA ACIDA} = 0,78$$

#### **INTERPRETACION:**

La capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo pero sin contar con sus inventarios es de 0,78 centavos de dólar.

$$\text{CAPITAL NETO DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

$$\text{CAPITAL NETO DE TRABAJO} = 580292,98 - 740005,59$$

$$\text{CAPITAL NETO DE TRABAJO} = -159712.61$$

#### **INTERPRETACION:**

El capital neto de trabajo demuestra que los proveedores tienen la mayor parte de nuestros activos en -159712.61 dólares que nos hacen falta para cubrir las deudas a corto plazo.

#### **INDICADOR DE EFICIENCIA**

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{\text{COSTO DE MERCANCIAS VENDIDAS}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO}}$$



$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{1'507.887,87}{356.905,34}$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = 4,22$$

**INTERPRETACION:**

Los inventarios de la empresa han rotado 4 veces en el año 2012.

$$\text{INVENTARIOS EN EXISTENCIAS} = \frac{\text{INVENTARIO PROMEDIO} \times 365}{\text{COSTO DE MERCANCIAS VENDIDAS}}$$

$$\text{INVENTARIOS EN EXISTENCIA} = \frac{356.905,34 \times 365}{1'507.887,87}$$

$$\text{INVENTARIOS EN EXISTENCIAS} = 86,39$$

**INTERPRETACION:**

El inventarios disponible es de 86 días no es muy eficiente ya que dice el jefe de ventas que no cuenta con mayor publicidad.

$$\text{ROTACION DE CARTERA} = \frac{\text{VENTA A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$$

$$\text{ROTACION DE CARTERA} = \frac{1'536.406,16}{369.763,32}$$

$$\text{ROTACION DE CARTERA} = 4,16$$

**INTERPRETACION:**

Las cuentas por cobrar en el año 2012 han rotado 4 veces en la recuperación de cartera.

$$\text{PERIODO DE COBRO} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR X 365}}{\text{VENTA A CREDITO}}$$

$$\text{PERIODO DE COBRO} = \frac{369.763,32 \times 365}{1'536.406,16}$$

$$\text{PERIODE DE COBRO} = 87,84$$

**INTERPRETACION:**

La empresa recauda las cuentas por cobrar cada 87 días es por lo que la empresa con suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones.

$$\text{ROTACION DE ACTIVOS} = \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

$$\text{ROTACION DE ACTIVOS} = \frac{\$ 2.194.865,94}{\$ 1.056.945,46}$$

$$\text{ROTACION DE ACTIVOS} = 2,07$$

**INTERPRETACION:**

Por cada dólar invertido en el activo de la empresa generamos 2,07 dólares en las ventas del año 2012.

## INDICADORES DE EFICACIA

$$\begin{array}{l} \text{MARGEN BRUTO} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS NETAS X 100}} \\ \text{DE UTILIDAD} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{MARGEN BRUTO} = \frac{\$ 3.719,37}{\$ 2.194.865,94 \times 100} \\ \text{DE UTILIDAD} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{MARGEN BRUTO} = 0,00002 \\ \text{DE UTILIDAD} \end{array}$$

### INTERPRETACION:

Por cada dólar vendido la empresa solo genera 0,00002 centavos dólar para poder cubrir gastos operacionales.

$$\begin{array}{l} \text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \\ \text{SOBRE ACTIVOS} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{RENTABILIDAD} = \frac{\$ 3.719,37}{\$ 1.056.945,46} \\ \text{SOBRE ACTIVOS} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{RENTABILIDAD} = 0,004 \\ \text{SOBRE ACTIVOS} \end{array}$$

### INTERPRETACION:

La rentabilidad de los activos genera 0,004 centavos de dólar en la relación en los beneficios de la empresa.

## CUADRO RESUMEN DE LOS INDICADORES

INDICADOR	FORMULA	VALOR	META ALCANZAR
<b>Razón Corriente</b>	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,27	Uno de los objetivos es que incremente el nivel de activos corrientes para cancelar las deudas a corto plazo
<b>Prueba acida</b>	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0,78	Una de las metas es agrandar el activo disponible y poder cubrir las deudas de forma más rápido que no genere intereses y problemas a la empresa
<b>Capital neto de trabajo</b>	Activo Corriente - Pasivo Corriente	-159712,61	Para alcanzar un capital neto de trabajo, en positivo debe implantar un sistema de flujo de caja para su mejor desempeño
<b>Rotación de Inventarios</b>	$\frac{\text{Costo de Mercancías vendidas}}{\text{Inventario promedio}}$	4,22	En la rotación de inventarios debe implementar más publicidad en la venta del producto para que se puede aumentar las ventas por lo menos en un 10% y que no se dañe el producto
<b>Inventarios en Existencias</b>	$\frac{\text{Inventario promedio} \times 365}{\text{Costo de Mercancías vendidas}}$	86,39	

<b>Rotación de Cartera</b>	$\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$	4,16	Para los dos indicadores establecer políticas de venta más rigurosas para que pueda incrementar su disponible.
<b>Periodos de Cobro</b>	$\frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 365}{\text{Ventas a crédito}}$	87,84	
<b>Rotación de Activos</b>	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$	2,07	Los activos de la empresa debe mejorar para poder tener un producto de mejor calidad en el mercado
<b>Margen bruto de utilidad</b>	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas} \times 100}$	0,00002	Una de las metas es identificar los gastos innecesarios que se están realizando y cuál es el motivo de que la utilidad bruta sea tan baja
<b>Rentabilidad sobre activos</b>	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Activo Total}}$	0,004	Al igual que el indicador anterior los activos no están generando rentabilidad por se tratara de mejorar en la parte de activos.

#### **6.7.4. FASE IV**

##### **6.7.4.1. COMUNICACIÓN Y RESULTADOS**

### **INFORME FINAL ASESOR**

12 de diciembre del 2012.

Sr.

José Simon Frías

GERENTE DE LA EMPRESA CEREALES LA PRADERA

Presente:

Se ha realizado una evaluación del cumplimiento de funciones y procedimientos en el manejo de la cuentas por cobrar en sus procesos de recaudación y depósitos en el año 2012.

Dicho examen se realiza de acuerdo a las normas internacionales de auditoría con técnicas y procedimiento que se consideraron necesarios para dicha evaluación, en los procedimientos de la recaudación de las cuentas por cobrar.

En el informe se concluye con recomendaciones y conclusiones para la mejora de los procedimientos de la empresa.

Atentamente:

Janeth Toapanta.

Asesor

## **Evaluación del control interno**

Como parte complementaria a nuestro trabajo de investigación se pudo determinar varias debilidades del control interno que creemos necesario complementar para que gerencia tome acciones necesarias que permitan fortalecer el control interno existente en beneficio de la empresa así:

- Manejo de la documentación básica como los recibo de cobro y facturas en el proceso de revisión no se encontró firmas de respaldo como en la revisión y registro contable y la autorización
- Existe funciones de carácter incompatible
- Transacciones que no presentan un documento de respaldo y no se cumple con las políticas de la empresa
- Uso no adecuado de los documentos como por ejemplo el recibo de cobro se utiliza para dar de bajo a los gastos, descuentos y notas de crédito.
- Egresos de dinero en efectivo la mayoría de los gasto de la empresa son tomados de las ventas al día y no cuenta con una caja chica para los gasto.

## **RECOMENDACIONES:**

- La gerencia debe efectuar evaluaciones al personal y una retribución de funciones para disminuir el riesgo de control en el área de cobranzas
- El jefe de ventas debe periódicamente establecer revisión y control en las cuentas por cobrar de la empresa para identificar a los clientes que no están cancelando sus deudas con la empresa.
- Gerencia adopte medidas necesarias para el uso de documentos de la empresa, además la implementación de un fondo fijo para los gasto varios de la empresa

## 6.8. Administración

La administración de la propuesta estará disponible en la empresa Cereales la Pradera, ya que la evaluación está en función del departamento de ventas.

## 6.9. Previsión de la evaluación

Para la previsión de la evaluación se presenta la siguiente matriz.

### MATRIZ DE ANÁLISIS DE EVALUACIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA

<b>PREGUNTAS BASICAS</b>	<b>EXPLICACION</b>
Interesados en evaluar	Gerente general
	Contabilidad
Razones que justifican la evaluación	Determinar la eficiencia y eficacia de las cuentas por cobrar
	Determinar la falencias los procesos de cobranzas
	Analizar el efectivo de la empresa
Objetivos del plan de evaluación	Determinar puntos de control para el efectivo de la empresa.
	Examinar los indicadores de liquidez, eficiencia y eficacia del año 2012
	Identificar nuevas políticas para el



	vendedor de la empresa.
Aspectos a ser evaluados	Cuentas por cobrar y efectivo de la empresa
Personal encargado de evaluar	Investigadora
	Jefe de ventas
Periodo de evaluación	Anual
Proceso metodológico	naturalista o cualitativo
Recursos	Entrevistas
	Encuestas
	Flujogramas

Fuente: Janeth Toapanta  
Elaboración: Janeth Toapanta

## BIBLIOGRAFÍA

- ABRIL PORRAS, Víctor Hugo (2008), "Elaboración y Evaluación de Proyectos de Investigación", Ambato, 34-53 pp.
- AGOSTINI, Claudio. "Que hacer o no hacer con los impuestos." Mensaje 54.539 (2005): 22+. Informe Académico. Web. 20 Jan. 2010.
- ARBOLEDA, Germán (2008) "Proyectos: Formulación, evaluación y control" 3ra edición. AC. Editores. Cali-Colombia. 307-308 pp.
- BLANCO LUNA, Yanel (2003) "Normas y procedimientos dela Auditoria Integral" Bogotá – Colombia (pag.2)
- BRAVO VALDIVIESO, Mercedes (2011) "Contabilidad General" Quito – Ecuador
- CEPEDA Gustavo, "Auditoría y control interno", McGraw-Hill Pag.3-11.
- EMERY, Douglas .(2000) "Administración Financiera", PRENTICE HALL, Mexico, 816pp.
- ESTUPIÑAN Rodrigo, "Control Interno Coso Fraude y evidencia" (2006:27-35)
- PUERRES, Iván (2005) "Auditoria Operacional" Cali- Colombia (pag.5,6)

### INTERNET:

- <http://ai.espe.edu.ec/wp-content/uploads/2012/07/ACUERDO-039-CG-5-Normas-de-Control-Interno.pdf>
- [http://dspace.espe.edu.ec/bitstream/123456789/428/1/82T00051\(2\).pdf](http://dspace.espe.edu.ec/bitstream/123456789/428/1/82T00051(2).pdf)
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Cuentas\\_por\\_cobrar](http://es.wikipedia.org/wiki/Cuentas_por_cobrar)
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n\\_integral\\_empresarial](http://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n_integral_empresarial)
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n\\_integral\\_de\\_riesgo](http://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n_integral_de_riesgo)

- [http://www.mercadeo.com/56\\_cuentasxcobrar.htm](http://www.mercadeo.com/56_cuentasxcobrar.htm)
- <http://www.monografias.com/trabajos64/controles-internos-empresa-servicios/controles-internos-empresa-servicios2.shtml#ixzz2Z8vjIREK>
- <http://www.monografias.com/trabajos64/controles-internos-empresa-servicios/controles-internos-empresa-servicios2.shtml>
- <http://observadorppc.blogspot.com/2010/04/problemas-financieros-de-las-empresas.html>
- <http://www.gerencie.com/razones-financieras.html>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Liquidez>
- [http://find.galegroup.com/gps/start.do?prodId=IPS&userGroupName=uta\\_cons](http://find.galegroup.com/gps/start.do?prodId=IPS&userGroupName=uta_cons).
- ENCICLOPEDIA LIBRE WIKIPEDIA (2012) “Administración”. (En línea).
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Administraci%C3%B3n> (16.12.2012).

# **ANEXOS**

## ANEXO 1

### MATRIZ DE ANÁLISIS DE SITUACIONES - MAS

Situación actual real negativa	Identificación del problema a ser investigado	Situación futura deseada positiva	Propuestas de solución al problema planteado
<p><b>PROBLEMAS</b></p> <p>Inadecuado manual de funciones de los empleados</p> <p>Se encarga de las cobranzas varias personas</p> <p>Inadecuado control y manejo de cuentas por cobrar</p> <p><b>CAUSAS</b></p> <p>Inadecuado uso de recibos de cobro.</p> <p>Insuficiente personal para realizar la funciones de la empresa.</p> <p>Inexistencia de políticas de venta a crédito.</p> <p>No existe una planificación en las compras de la empresa</p> <p>Reportes de cobranzas mal estructurados.</p> <p><b>EFFECTOS</b></p> <p>Inadecuado manejo de la liquidez de la empresa.</p> <p>Incompatibilidad de funciones de la empresa.</p> <p>Inadecuado toma de decisiones.</p> <p>Pedidos de producción insatisfechos por la falta de dinero de cobranzas.</p>	<p><b>Inadecuado control y manejo de las cuentas por cobrar</b></p>	<p>Corto plazo; contar con un sistema de control de las cuentas por cobrar adecuado</p> <p>Mediano plazo; Realizar una planificación para los gastos de la empresa</p> <p>Largo Plazo; Que la empresa Cereales La Pradera sea líder en las ventas en el país.</p>	<p>Proponer un examen específico del componente de las cuentas por cobrar con enfoque integral para el mejoramiento del el manejo de la liquidez de la empresa</p> <p>Dar a conocer los beneficios de una adecuada planificación en los gasto de la empresa</p> <p>Desarrollar una planificación estratégica con los objetivos de la empresa para poder mejor las utilidades y poder conseguir mas mercados en el país</p>

**Fuente:** Investigación de Campo (2013)

**Elaborado por:**Janeth Toapanta

**ANEXO 2**  
**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)**



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES**  
**PERSONAS NATURALES**

**NUMERO RUC:** 1706791611001  
**PELLIDOS Y NOMBRES:** SIMON FRIAS JOSE FARID

**NOMBRE COMERCIAL:**

**CATEGORÍA CONTRIBUYENTE:** OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI  
**CLASIFICACIÓN ARTESANAL:** **NUMERO:**

**FECHA NACIMIENTO:** 16/11/1964 **FECHA ACTUALIZACIÓN:** 13/09/2008  
**FECHA INICIO ACTIVIDADES:** 05/06/1990 **FECHA SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**  
**FECHA INSCRIPCIÓN:** 01/02/1991 **FECHA REINICIO ACTIVIDADES:**

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**

**PRODUCCIÓN DE HARINAS DE CONSUMO HUMANO**

**DIRECCIÓN DOMICILIO PRINCIPAL:**

Calle: COTOPAXI Cantón: LATACLUNGA Parroquia: BELIBARIO GURVEDO (GUANALIN) Calle: AMERICANA SUR Número: 511 Referencia: JUNTO A LA ESCUELA LUIS FELIPE CHAVEZ Teléfono: 2246222 Email: jsimon@indinast.net

**DECLARACIONES TRIBUTARIAS:**

- ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA\_PERSONAS NATURALES
- DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA
- IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS

DOY FE QUE LA FOTOCOPIA QUE ANTECEDE  
ES IGUAL AL ORIGINAL QUE SE PUSO A MI VISTA  
LATACLUNGA 09 Dic del 2009

EL REGISTRO

**DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:** del 001 al 1002  
**DIRECCIÓN:** REGIONAL CENTRO DE COTOPAXI

**ABIERTOS:**

**CERRADOS:**

*[Firma manuscrita]*

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE IMPRESIONES INTERIAS

Código: 1706791611001 Lugar de emisión: LATACLUNGA CALLE SANCHEZ Fecha: 13/09/2008

Página 1 de 2

SRI.gov.ec

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**



**NÚMERO RUC:** 1706791611001  
**PELLIDOS Y NOMBRES:** SIMON FRIAS JOSE FARID

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

**ESTABLECIMIENTO:** 001 **ESTADO:** ABIERTO **MATRIZ** **FEC. INICIO ACT.:** 05/08/1995  
**NOMBRE COMERCIAL:** CEREALES LA PRADERA **FEC. CIERRE:**  
**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:** **FEC. RENICIO:**  
PRODUCCION DE HARINAS DE CONSUMO HUMANO  
ATA AL POR MAYOR Y MENOR DE GRANOS

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

**Dirección:** COTOPAXI Cantón LATACUNGA Parroquia BELISARIO QUEVEDO (GUANALIN) Calle PANAMERICANA SUR  
**Número:** S/N **Referencia:** JUNTO A LA ESCUELA LUIS FELIPE CHAVEZ **Kilómetro:** 5 **Teléfono Domicilio:** 032296222  
**Código Postal:** 0401453 **E-mail:** joseosimon@ardinet.net **Celular:** 091897148

**ESTABLECIMIENTO:** 002 **ESTADO:** ABIERTO **FEC. INICIO ACT.:** 13/07/2005  
**NOMBRE COMERCIAL:** **FEC. CIERRE:**  
**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:** **FEC. RENICIO:**  
ACTIVIDADES DE ASESORAMIENTO EN MATERIA DE GESTION

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

**Dirección:** COTOPAXI Cantón LATACUNGA Parroquia BELISARIO QUEVEDO (GUANALIN) Calle PANAMERICANA SUR  
**Número:** S/N **Referencia:** JUNTO A LA ESCUELA LUIS FELIPE CHAVEZ **Kilómetro:** 5 **Teléfono Domicilio:** 032296222 **E-mail:**  
**ros@ardinet.net** **Celular:** 001897148



BOY FE QUE LA FOTOCOPIA QUE ANTECEDE  
ES IGUAL AL ORIGINAL QUE SE PUSO A MI VISTA  
LATACUNGA, 05/08/2005

*[Handwritten signature]*

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

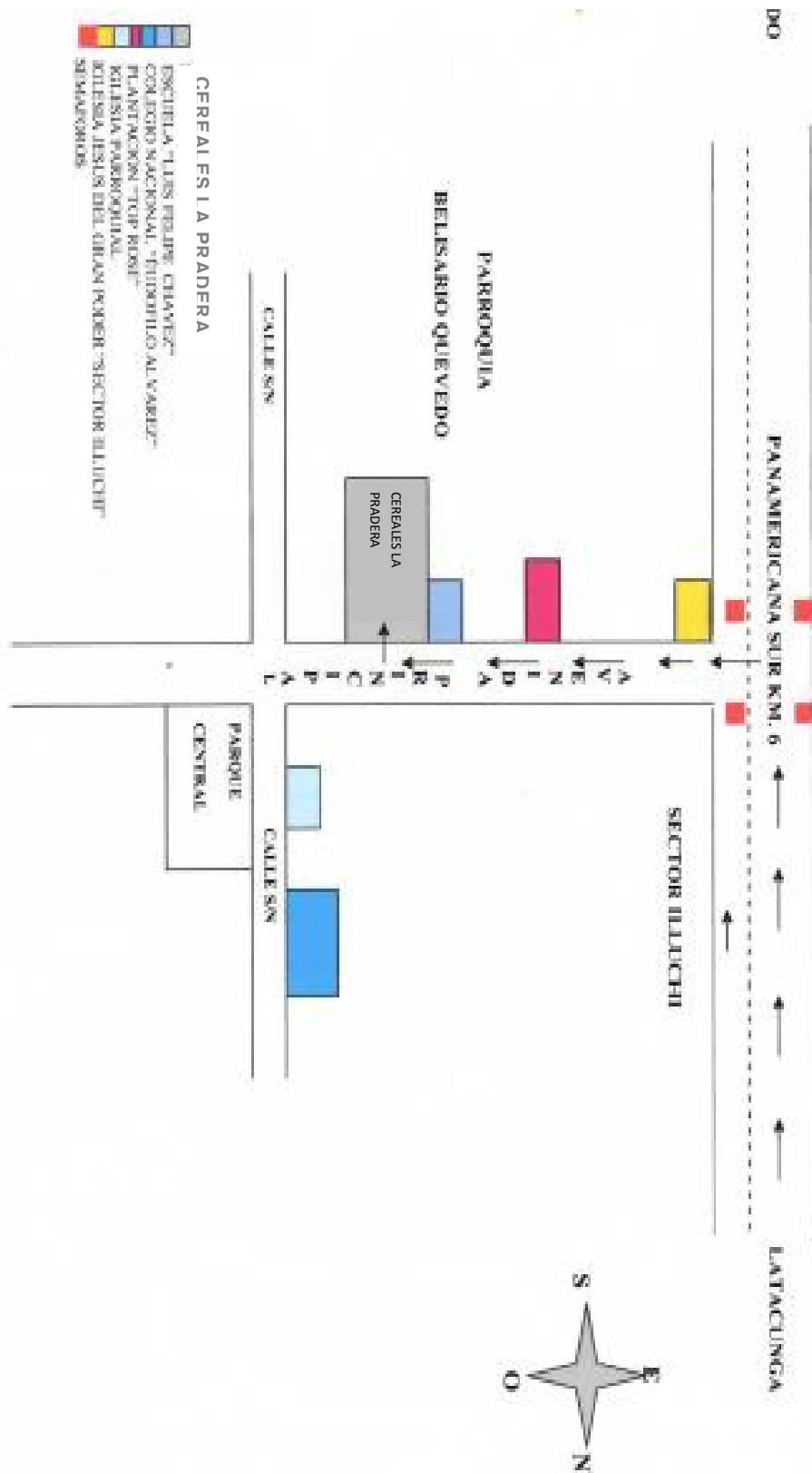
*[Handwritten signature]*

SERVICIO DE REGISTRO INTERNAS

**Código:** 00000000 **Lugar de emisión:** LATACUNGA CALLE BANCHEZ **Fecha y hora:** 13/08/2008

UBICACIÓN DE LA EMPRESA

ANEXO 3





**ANEXO 4**  
**ENCUESTA**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CUESTIONARIO DE ENCUESTA**  
**PROYECTO: ELABORACIÓN DE TESIS**



**DIRIGIDO A:** El manejo de recibo de cobro y depósitos inmediatos de la empresa Cereales la Pradera del año 2012.

**OBJETIVO:** Obtener información necesaria sobre la liquidez de la Empresa Cereales la Pradera en el año 2012.

**MOTIVACIÓN:** Saludos cordiales, le invitamos a contestar con la mayor seriedad el siguiente cuestionario a fin de obtener información valiosa y confiable, que será de uso oficial y de máxima confidencialidad, con miras al cumplimiento de los objetivos empresariales de Cereales la Pradera

**INSTRUCCIONES:** Seleccione la respuesta adecuada a su modo de pensar o su opinión según el caso. Procure ser lo más objetivo y veraz.

**1. ¿Los recibos de cobro se emiten de forma secuencial?**

**SI**                     

**NO**                     

Porque

.....  
.....  
.....  
.....

**2. ¿Son entregados los recibos de cobro a los clientes cada que realizan sus pagos?**

**SI**

**NO**

Porque

.....  
.....  
.....  
.....

**3. ¿La gestión que realiza la empresa respecto de sus cuentas pendientes de cobro es eficiente?**

**SI**

**NO**

Porque

.....  
.....  
.....

**4. ¿Existe duplicación de recibos de cobro en la cancelación de los clientes?**

**SI**

**NO**

Porque

.....  
.....  
.....

**5. ¿Existen atrasos en la cancelación de las factura de los clientes a la empresa?**

**SI**

**NO**

**6. ¿Con que frecuencia existe atrasos en la cancelación de las factura de los clientes a la empresa?**

Poco frecuente

Muy frecuente

Siempre

**7. ¿Cada cuanto se realiza confirmaciones de saldo a los clientes?**

Cada mes

Cada año

Nunca

**8. ¿El dinero recibo por las ventas del día son depositados de forma inmediata?**

SI

NO

**9. ¿Cuántas personas se encargas de los cobros en efectivo a los clientes de la empresa?**

1

2

3

**10. ¿Se elabora flujos de efectivo anuales?**

SI

NO

**11. ¿Se elaboran presupuesto mensuales para los gastos de la empresa?**

**SI**

**NO**

Porque

.....  
.....  
.....

**12. ¿Existe algún método para medir los riesgos de iliquidez de la empresa?**

**SI**

**NO**

**13. ¿Cada cuanto se realiza los pagos a los proveedores?**

**Semanales**

**Quincenales**

**Mensuales**

**14. ¿Con que frecuencia la empresa realiza la compra de materia prima?**

**Semanal**

**Quincenal**

**Mensual**

**15. ¿La liquidez de la empresa afecta la planificación establecida de compras de materia prima?**

**SI**

**NO**

**16. ¿Han existido problema por la falta de liquidez en la empresa?**

**SI**

**NO**

**¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**

**ESPACIO RESERVADO PARA ENCUESTADOR Y SUPERVISOR DEL PROYECTO DE TESIS**

	<b>Encuesta Personal</b>	<b>Vía Telefónica</b>	<b>E-mail</b>
<b>Fecha (día/mes/año)</b>			
<b>Hora Inicio (hr/min)</b>			
<b>Hora Termino (hr/min)</b>			
<b>Nombre y Apellido del Encuestador:</b>	<b>Observaciones:</b>		
<b>SUPERVISION:</b>	Visita Conjunta	Control Telefónico	Revisión Cuestionario
<b>FIRMA ENCUESTADOR</b>	<b>FIRMA SUPERVISOR</b>		