



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA FINANCIERA

TEMA:

"El sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y la liquidez de la empresa Ambatol Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato"

Autor:

Aguirre López Mariela Margarita

Tutora:

Dra. Cecilia Toscano

AMBATO – ECUADOR
2015

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dra. Cecilia Toscano en mi calidad de Tutora del Trabajo de Graduación sobre el tema "**El sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y la liquidez de la empresa Ambatol Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato**", desarrollado por Mariela Margarita Aguirre López, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, de la Universidad Técnica de Ambato, considero que el informe investigativo se encuentra listo para la evaluación.

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

Ambato, 23 de marzo del 2015

Para constancia firma



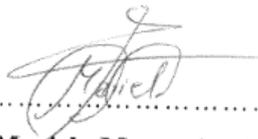
.....
Dra. Cecilia Toscano

AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, Mariela Margarita Aguirre López, con C.I. # 180481026-3, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo de graduación: **"El sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y la liquidez de la empresa Ambatol Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato"** , es original , autentico y personal, en tal virtud de 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 la que autorizo a la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según, normas de la universidad.

Ambato, 24 de Marzo 2015

AUTORA



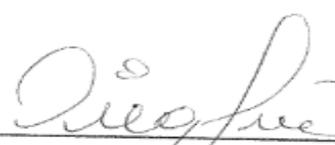
.....
Mariela Margarita Aguirre López

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos Miembros del Tribunal de Grado, una vez revisado, aprueban el informe de Investigación, sobre el tema: **"El sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y la liquidez de la empresa Ambatol Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato"**, presentado por la estudiante Aguirre Lopez Mariela Margarita, de acuerdo al Art. 15 del Reglamento de Graduación para obtener el título o Terminal del tercer nivel de la Universidad Técnica de Ambato; por lo que remite el presente trabajo para uso y custodia en las dependencias de la Facultad y la Universidad.

Ambato, Mayo del 2015

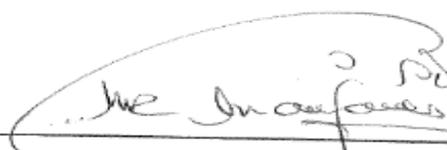
Para constancia firma:



PRESIDENTE DE TRIBUNAL DE GRADO
Eco. Diego Proaño



DOCENTE CALIFICADOR
Dr. Tito Mayorga



DOCENTE CALIFICADOR
Dr. Myriam Manjarrez

DEDICATORIA

A DIOS, por ser parte indispensable de todo mí ser, porque me ha bendecido de muchas y varias formas.

A mi madre Margarita López; por ser mi ángel mi fuerza y mi fe para seguir adelante, a pesar de su ausencia física.

A mi hermana y mi padre, por apoyar mis proyectos y decisiones.

A mi hija y esposo por ser la bendición más grande que puedo tener, por ser mi apoyo y fuerza en la soledad y mi compañía en mis alegrías.

AGRADECIMIENTO

Mi eterno agradecimiento a las personas que amablemente me apoyaron y colaboraron durante el desarrollo de la presente investigación, a la Empresa Ambatol Cía. Ltda., en especial al Dr. Carlos Sánchez, por ser el pilar fundamental para crecer como una profesional, por su carisma y don de gente por ser una persona honesta y justa.

A la Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría, Carrera de Ingeniería Financiera, a todos mis maestros, gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional. Un profundo agradecimiento para Dra. Cecilia Toscano., tutora de la tesis, por la paciencia al revisar constantemente el trabajo de investigación y por tan valiosas sugerencias.

¡Gracias!

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRAD.....	v
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS	xii
RESUMEN EJECUTIVO	xiii

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Tema de investigación.....	1
1.2. Planteamiento del problema	1
1.2.1 Contextualización	1
1.2.1.1. Macrocontextualización	1
1.2.1.2. Mesocontextualización.....	3
1.2.1.3 Microcontextualización.....	4
1.2.2. Análisis crítico	5
1.2.3. Prognosis.....	8
1.2.4. Formulación del problema.....	9
1.2.5. Interrogantes (Subproblemas).....	10

1.2.6. Delimitación del objeto de investigación.....	10
1.3. Justificación.....	11
1.4. Objetivos.....	12
1.4.1. General.....	12
1.4.2. Específicos	13

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos	14
2.2. Fundamentación filosófica	19
2.2.1. Fundamentación epistemológica.....	20
2.2.2. Fundamentación ontológica.....	21
2.2.3. Fundamentación Axiológica	21
2.3. Fundamentación legal.....	21
2.4. Categorías fundamentales.....	25
2.4.1. Conceptualización de las variables	28
2.4.1.1. Marco conceptual variable independiente.....	28
2.4.1.1.1 Contabilidad y finanzas	28
2.4.1.1.2 Control interno.....	30
2.4.1.1.3 Sistema de control interno de ventas a crédito	35
2.4.1.2. Marco conceptual variable dependiente.....	38
2.4.1.2.1 Análisis financiero.....	38
2.4.1.2.2. Indicadores de liquidez.....	42
2.4.1.2.3 Liquidez.....	45
2.5 Hipótesis	49

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. Enfoque Investigativo.....	50
3.2 Modalidades Básicas De La Investigación.....	50
3.3 Nivel o tipo de la investigación	52
3.4 Población y Muestra	52
3.4.1 Población	52
3.4.2. Muestra	54
3.5 Operacionalización De Las Variables	55
3.6 Plan de recolección de información	57
3.7 Plan de procesamiento de información.....	58

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de los resultados de la lista de chequeo y entrevista	59
4.2 Interpretación de los resultados	60
4.2.1. Análisis de los resultados de la lista de chequeo aplicada a los documentos de contabilidad sobre el control interno de la empresa Ambatol Cía. Ltda.....	60
4.2.2 Análisis de los resultados de la lista de chequeo aplicada a los documentos de contabilidad sobre la Liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda.	70
4.3 Verificación de Hipótesis	73

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES.....	81
5.2 RECOMENDACIONES	83

CAPITULO VI
LA PROPUESTA

6.1. Datos informativos	84
6.2. Antecedentes de la propuesta	85
6.3. Justificación.....	86
6.4. Objetivos.....	86
6.4.1. Objetivo general.....	86
6.4.2. Objetivos específicos	86
6.5. Análisis de factibilidad.....	87
6.5.1. Factibilidad Socio-Cultural.....	87
6.5.2. Factibilidad Tecnológica.....	87
6.5.3. Factibilidad Organizacional	87
6.5.4. Factibilidad Económica – Financiera	87
6.5.5. Factibilidad Legal	87
6.6. Fundamentación científico –técnica	88
6.7. Metodología. Modelo operativo	97
6.8. Administración de la propuesta	120
6.9. Previsión de la evaluación	120
BIBLIOGRAFÍA.....	121
ANEXOS	125

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N# 1 Sistema de Control Interno del proceso de Ventas a Crédito.....	55
Tabla N# 2 Variable dependiente, Liquidez	56
Tabla N# 3 Plan de recolección de información	57
Tabla N# 4 Lista de cheque Control Interno	60
Tabla N# 5 Ambiente de control.....	64
Tabla N# 6 Evaluación del riesgo	66
Tabla N# 7 Actividades de control.....	67
Tabla N# 8 Sistema de información.....	68
Tabla N# 9 Monitoreo.....	69
Tabla N# 10 Lista de chequeo liquidez.....	70
Tabla N# 11 Liquidez.....	71
Tabla N# 12 Cálculo de Z	74
Tabla N# 13 Cálculo de $Z \hat{p} \hat{q}$	74
Tabla N# 14 Indicadores de liquidez	77
Tabla N# 15 Préstamos bancarios de Ambatol Cía. Ltda.	78
Tabla N# 16 Cuentas por cobrar de Ambatol Cía. Ltda.....	80
Tabla N# 17 El costo estimado de la propuesta será de \$550 dólares	85
Tabla N# 18 Modelo operativo de las a crédito de la empresa Ambatol Cía. Ltda.	98
Tabla N# 19 Valores éticos.....	100
Tabla N# 20 Nómina de Ambatol Cía. Ltda.	101
Tabla N# 21 Adquisición del nuevo departamento de crédito y cobranza.	106
Tabla N# 23 Procesos de ventas a crédito o de contado.	109
Tabla N# 24 Procesos de cuentas específicamente de crédito.	113
Tabla N# 26 Canales de comunicación del departamento de créditos.....	117
Tabla N# 27 Formato de evaluación a los empleados de créditos	118
Tabla N# 28 Indicadores de liquidez proyectados para 4 años.....	119
Tabla N# 29 Evaluación de la propuesta.....	120

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N# 1 Árbol de Problemas.....	6
Gráfico N# 2 Red de Inclusiones Conceptuales.....	25
Gráfico N# 3 Lluvia de Ideas Variable Independiente.....	26
Gráfico N# 4 Lluvia de ideas Variable Dependiente	27
Gráfico N# 5 Ambiente de control.....	64
Gráfico N# 6 Evaluación del riesgo	66
Gráfico N# 7 Actividades de control	67
Gráfico N# 8 Sistema de información.....	68
Gráfico N# 9 Monitoreo.....	69
Gráfico N# 10 Liquidez	72
Gráfico N# 11 Regla de decisión	75
Gráfico N# 12 Área de ingresos.....	89
Gráfico N# 13 Área de gastos	89
Gráfico N# 14 Área de inversión y financiación	90
Gráfico N# 15 Organigrama estructural Ambatol Cía. Ltda.....	102
Gráfico N# 16 Organigrama funcional Ambatol Cía. Ltda.....	102
Gráfico N# 17 Flujograma del proceso de ventas	110
Gráfico N# 18 Flujograma del proceso de ventas a crédito	114
Gráfico N# 19 Flujograma del proceso de controles y cumplimiento de cuentas por cobrar.	116

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N# 1 Lista de chequeo documentos del departamento de contabilidad...	126
Anexo N# 2 Lista de chequeo liquidez	130
Anexo N# 3 Estado de Pérdidas y Ganancias 2012	132
Anexo N# 4 Estado de Pérdidas y Ganancias 2013	135
Anexo N# 5 Balance General 2012.....	138
Anexo N# 6 Balance General del 2013.....	143
Anexo N# 7 Análisis horizontal y vertical del estado de situación año 2012 y 2013.....	146
Anexo N# 8 Análisis vertical y horizontal del estado de pérdidas y ganancias del año 2012 y 2013.....	154

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

Autor: Mariela Margarita Aguirre López

Tutor: Dra. Cecilia Toscano

Fecha: Marzo 23 de 2015

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo de graduación cuyo tema es "El sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y la liquidez de la empresa Ambatol Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato", con su propuesta Sistema de control interno para el otorgamiento de créditos en la empresa Ambatol Cía. Ltda...

Desde los tiempos más remotos tener el control de todas y cada una de las actividades que se realizan en una actividad comercial es primordial, para el buen desarrollo de la empresa y hacer frente a la competencia, sobre todo permanecer en el tiempo. Por estas razones es importante el sistema de control interno de las ventas a crédito en la empresa Ambatol Cía. Ltda...

El objetivo de esta tesis es el de describir los elementos del sistema de control interno, para el mejoramiento del otorgamiento en la empresa Ambatol Cía. Ltda., mejorando así la liquidez empresarial.

Descriptor: control interno, liquidez, ventas, crédito, otorgamiento.

INTRODUCCIÓN

Las ventas a crédito en toda organización deben ser manejadas de una manera adecuada y correcta, si no en lugar de ser un beneficio será perjudicial para la empresa aumentando la cartera vencida y disminuyendo la liquidez.

En la empresa Ambatol se detectó que existe un control deficiente en las cuentas por cobrar, esto se debe a la falta de un sistema de control interno para el otorgamiento de los créditos, no se analizan correctamente los perfiles de los solicitantes del crédito.

Aumentando así la cuentas por cobrar en demasía determinadas por medio del cálculo del análisis horizontal del estado de situación financiera y una lista de chequeo de control interno y la liquidez mediante la observación de los documentos proporcionados por Ambatol. Luego de análisis se propuso el diseño de un sistema de control interno para el otorgamiento de créditos en la empresa Ambatol Cía. Ltda., describiendo los 5 componentes como son: Ambiente de Control, Evaluación de Riesgos, Actividades de Control, Información y Comunicación y Supervisión o Monitoreo. Este proceso mejora la gestión empresarial de los créditos.

De manera general, la investigación se ha organizado en seis capítulos. En el Capítulo I, se lleva a cabo el planteamiento y formulación del problema, que incluye el análisis crítico, prognosis, desarrollo de preguntas directrices; así como la justificación y establecimiento de los objetivos del proyecto.

El Capítulo II comprende el marco teórico y conceptual, el cual incluye la revisión de los antecedentes investigativos, el establecimiento de la fundamentación filosófica y legal; y el desarrollo del marco conceptual de las variables con el fin de establecer la hipótesis de investigación.

En el Capítulo III, se detalla la Metodología a ser aplicada durante el trabajo investigativo, incluyendo el tipo de investigación utilizada, la determinación de la población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de información, la Operacionalización de las variables y el plan a utilizarse para la recolección y análisis de la información obtenida.

En el Capítulo IV, se desarrolla el análisis e interpretación de los datos obtenidos durante la recolección de información primaria, los cuales se presentan a través de cuadros y gráficos estadísticos, y cuyos resultados permiten la verificación o el rechazo de la hipótesis planteada previamente.

En el Capítulo V, se redactan las conclusiones en base a los resultados obtenidos, y se establecen recomendaciones que contribuyan a la mejora de la problemática en estudio.

Finalmente, en el capítulo VI se desarrolla la propuesta, está conformada por los datos informativos, antecedentes de la propuesta, objetivos, análisis de factibilidad, fundamentación, modelo operativo, administración y previsión de la evaluación. Este capítulo, conjuntamente con la presentación de anexos y bibliografía consultada representan la finalización del trabajo de tesis.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Tema de investigación

“El sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y la liquidez de la empresa Ambatol Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato”

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1 Contextualización

El sistema de control interno juega un papel importante en todas y cada una de las áreas de la empresa. Mediante la información exacta del proceso de las ventas a crédito se podrá tomar las decisiones correctas en cuanto a las cuentas por cobrar, permitiendo así la permanencia de la empresa a largo plazo.

1.2.1.1. Macrocontextualización

Dentro de todas las transacciones comerciales, desde sus tiempos más antiguos reflejan que es el dinero el componente fundamental para cualquier actividad económica, pero no siempre ha sido así, hubo épocas en las que este simplemente no existió; como cuando existía el trueque, y habrá otras en las que ya no será necesario, ya que al volverse el dinero tan cotizado para todo aquel que desea tenerlo o simplemente lo tiene, se vuelve escaso y es cuando aparece el crédito ya sea por dinero o simplemente por un intercambio de bienes por papeles, para la creación de nuevos productos.

En palabras de Navarro (2007, pág. 8),

El crédito es tan antiguo como la civilización, en la antigua Roma, encontramos los primeros signos de desarrollo crediticio, se sabe que sus réditos fluctuaban entre los 3% y 75%. Hay constancia de leyes y decretos

que establecían penas corporales para el deudor que no cumplía lo pactado con el acreedor, además de confiscación de los bienes del deudor.

En conclusión la cartera crediticia forma parte de uno de los departamentos más solicitados en las organizaciones, siendo el ente que maneja desde un punto de vista todo lo relacionado con dichas solicitudes, lo cual conlleva a establecer un registro de estas, así mismo establece manuales que forman parte de su control como herramientas para la ejecución de la venta, con la finalidad de poder establecer una serie de requisitos que debe llenar el solicitante al hacer un requerimiento de crédito y así poder evitar una cartera vencida. El crédito es una forma eficaz para impulsar el desarrollo de una organización. Pero de igual forma deben existir las políticas precisas, exactas y sobre todo adecuadas, para mantener los niveles razonables que permitan una buena liquidez.

En el Ecuador, las empresas comerciales se han incrementado, a pesar de la dura competencia que existe. El sector comercial cuenta con empresas dedicadas a la comercialización de productos en acero tanto nacionales y extranjeras en toda la región ecuatoriana. Por el crecimiento de las mismas se hace necesario el control interno de cada uno de los departamentos que permiten la distribución del producto, permitiendo así la buena toma de decisiones, logrando las metas propuestas por la empresa, incrementando la productividad mediante un clima de trabajo adecuado. El departamento de créditos debe determinar el riesgo crediticio, por eso es necesario analizar el perfil cuantitativo y cualitativo del cliente deudor, permitiendo tener una mejor visión sobre la capacidad de pago para poder otorgar dicho crédito. Una de las desventajas del crédito es que resulte moroso o insolvente, produciendo a la empresa gastos en cuentas incobrables si este nunca se presentare a pagar. Por las razones antes indicadas todas las empresas Ecuatorianas deberían implementar un Sistema de Control Interno de Políticas, Normas y Procedimientos para el crédito y

cobranza, para así aumentar sus ventas mediante el cambio continuo y significativo, aumentando la prosperidad financiera.

1.2.1.2. Mesocontextualización

En la provincia de Tungurahua la industria del acero constituye un factor fundamental del desarrollo, que es inherente y que se comprende como tal sólo si facilita a las organizaciones el logro de su Misión y sus funciones sustantivas, y está referida a las actividades vinculadas a la planificación, organización institucional, su dirección y gestión efectiva, el manejo económico-financiero orientadas al eficiente funcionamiento de las organizaciones.

Tungurahua es la cuarta provincia más importante económicamente en la comercialización de productos ferreteros y metalmecánicos lo que hace de esta provincia una fuente eminente de materias primas agroindustriales aportando el 9% del valor de la producción provincial. (Proecuador, 2012)

En conclusión el sector metalmecánico se integra a muchos sectores productivos, debido a que la fabricación de muchos de los bienes destinados para la industria requieren en gran medida de partes y piezas producidas por este sector metal, la misma que se provee de productos básicos y de la construcción, subsector de bienes de capital, materiales y equipos eléctricos. Por este crecimiento de la competencia las empresas se ven obligadas a prestar el servicio de crédito para la captación de clientes, entonces al momento de dar apertura a esta actividad, el agente de créditos debe vigilar constantemente las cuentas por cobrar existentes para detectar cualquier atraso de las cuotas, identificando aquellas que puedan presentar problemas, a fin de corregir la situación antes de que la empresa incurra en pérdidas considerables.

La recuperación de las cuentas por cobrar depende del éxito o el fracaso, con que se recobra el dinero de los productos en los menos días posibles. De esta manera se puede clasificar a los clientes desde los más puntuales, los cuales serán tomando en cuenta para el próximo crédito, hasta los que son morosos. Mediante la implantación

del control interno se puede medir la eficacia y la productividad de cada uno de los departamentos de la organización.

1.2.1.3 Microcontextualización

En la zona centro del país específicamente en el cantón de Ambato, existen en su mayoría empresas carroceras, las cuales trabajan de la mano con las industrias y comercializadoras del metalmecánico. Estas empresas no cuentan con un sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y de contado, sea por desconocimiento o por darle poca importancia al tema, razón por la cual muchas de ellas presentan problemas de esta índole impidiéndole el normal curso de sus actividades.

En palabras de Martínez (2005, p. 187),

Se entiende por crédito comercial al valor que excede de los activos de un negocio que se da por un prestigio al público y principalmente entre los clientes como puede ser una imagen corporativa, localización, geográfica, participación en el mercado, por su eficiencia en la organización, etcétera.

Una de las empresas más representativas en la ciudad de Ambato en lo que se refiere a la comercialización de metalmecánico es “AMBATOL CIA. LTDA.” Cuya matriz está ubicada en la ciudad de Ambato, ciudadela la Alborada.

“AMBATOL CIA. LTDA.” fue constituida el 9 de mayo de 1992 por los hermanos Carlos y Gualberto Sánchez, la página electrónica detalla su misión que expresa: “Satisfacer las necesidades de nuestros clientes y amigos de la industria metalmecánica del país, ofreciendo productos de calidad a un precio justo, competitivo y con excelencia en el servicio, contribuyendo al desarrollo y crecimiento de la empresa y la comunidad”

“AMBATOL CIA. LTDA.”, a pesar de ser una empresa con alto renombre y poseer 22 años en el mercado comercial, nunca se ha manejado con un sistema de control interno del proceso de ventas a crédito adecuado a sus necesidades.

Simplemente ellos han venido trabajando de una manera empírica, es decir, sin guiarse en una planificación previa, para vender, y mucho menos si la venta es a crédito a cualquier tipo de cliente sea este potencial o simplemente regular. Esta ha sido la razón de algunos inconvenientes y falencias al momento de tomar decisiones, afectando así sus resultados económicos, convirtiéndose en un obstáculo para el normal funcionamiento y crecimiento de la empresa.

1.2.2. Análisis crítico

Empresa Ambatol Cía. Ltda.

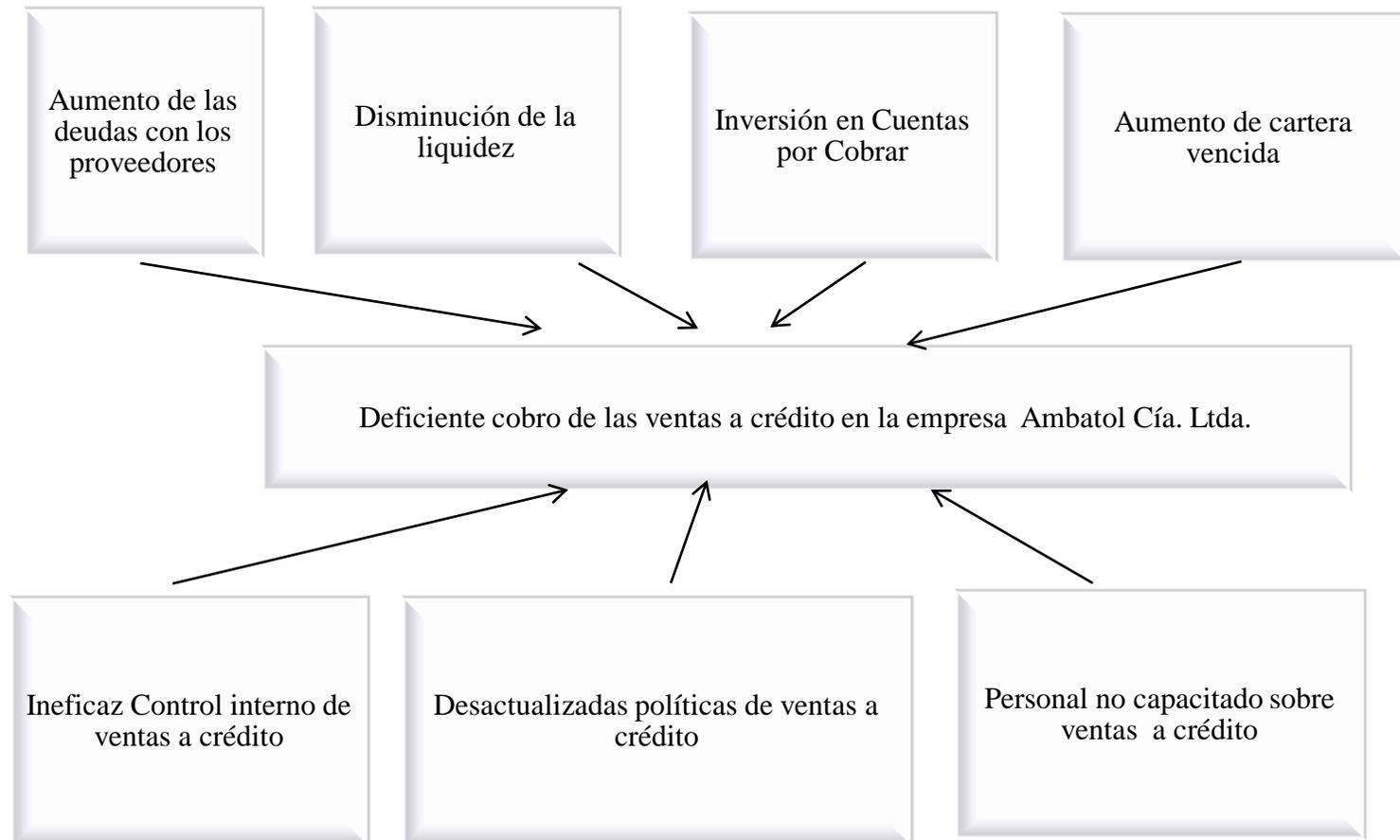


Gráfico N# 1 Árbol de Problemas

Elaborado por: Mariela Aguirre

Muchas de las empresas que ejercen su actividad económica en el centro del país no poseen un sistema de control interno del proceso de ventas a crédito, adecuado que les permita realizar una verdadera política de ventas a crédito, que les ayudaría a mejorar su funcionamiento de manera óptima, como lo indica Feliz (2006) en la siguiente frase: “El que vive sin planificar y controlar queda susceptible a un futuro incierto lleno de preguntas y dudas. A través del control detenido uno puede lograr abrirse caminos hacia sueños, deseos y la seguridad financiera”

La empresa “AMBATOL CIA. LTDA.”, al igual que muchas otras, carecen de herramientas de control; actuando de acuerdo a los sucesos que se presenten en el diario vivir empresarial y comercial para tomar decisiones y adoptar planes de acción y políticas de ventas a crédito, los cuales en su mayoría no han sido acertados y adecuados para el desarrollo de la empresa, generando así perjuicios a la organización que pueden minimizar su liquidez.

El desconocimiento del sistema de control interno del proceso de ventas a crédito, por parte del personal, es una de las principales causas para que aumente la cartera vencida.

Capacitación de personal de ventas. Dentro de las funciones o actividades que se tienen en una empresa, la formación de cuadros de excelencia para el logro de objetivos es una parte vital. Se debe decidir en qué rubros se formará al personal, partiendo de las características formativas y experiencias previas, es decir, debe hacerse un Diagnóstico de Necesidades de Capacitación.

Esta herramienta, haciendo uso de las documentales que una empresa organizada debe tener (Plan de trabajo, Descripciones de Puestos, Perfiles de Puestos, Hojas de Servicio de los Trabajadores, Evaluaciones del Personal, etcétera), nos permite determinar en específico los tópicos en que ha de formarse al personal. (Juarez Martínez, 2010)

Sin embargo, el personal de ventas y administrativo al verse obligado a cumplir el requerimiento de crear una herramienta de control, podría acarrear muchos

inconvenientes y problemas a la empresa, como el gran impacto a los resultados económicos financieros, enriqueciendo las deudas incobrables de los clientes y el endeudamiento generando una baja rentabilidad y liquidez a la compañía. Para evitar este tipo de inconvenientes se debe capacitar al personal sobre el tema.

La no utilización de un control técnico del proceso de las ventas a crédito ha llevado a que la empresa disminuya en gran parte su eficiencia al momento de realizar sus actividades; pues a pesar de poseer como resultado anual una utilidad, está en los últimos años no ha sido la que sus colaboradores han deseado y en su estructura financiera, es decir estados financieros, existe un incremento específicamente en las cuentas por cobrar, indicando que sus clientes no son tan puntuales para cancelar las ventas a crédito que se les concedió.

A estas dificultades se suma la poca coordinación que existe entre el área administrativa de ventas pues, ya que no existe un flujo de información indefinida en algún instructivo.

Si hubiese un mejor control de información, el manejo del sistema de control interno de las ventas a crédito ya planteadas en la empresa, tendrían un claro y eficaz movimiento que podría realizar la empresa, apoyándose en información que cada departamento procesa y desarrolla, evitando los problemas antes mencionados y la aparición de falencias y puntos débiles en su presupuesto y financiamiento llevando al fin a una disminución de liquidez.

Existen muchas causas que pueden llevar a la mala toma de decisiones, a resultados desfavorables, en si a problemas financieros que aquejan a la empresa. Por tal motivo se debe proponer el diseño de un Sistema de Control Interno para las ventas a crédito.

1.2.3. Prognosis

Con lo expuesto anteriormente, se indica que la empresa AMBATOL Cía. Ltda.”, de continuar en la situación actual, es decir, llevando un deficiente control interno sobre las ventas a crédito, provocará a corto o largo plazo, que la empresa tenga una morosidad alta en cuentas por cobrar, debido a que hoy en día se debe estar

un paso adelante que la competencia para poder sobresalir en el mercado competitivo.

Al no capacitar al personal que labora en las diferentes áreas de la empresa, provoca el aumento de morosidad en las ventas a crédito, puesto que no se escoge correctamente el perfil del cliente deudor.

Esta situación incierta del futuro de la empresa, no proporcionará garantías suficientes de estabilidad para los colaboradores que en ella trabajan sin contar con los constantes retrasos de pago de salarios, provocando malestar general en todo el personal, así como también a la junta general de accionistas que verá disminuir sus utilidades al punto de que se produzcan pérdidas.

Cabe indicar que los problemas que puede ocasionar la falta de control técnico en las ventas a crédito, no solo afectará al manejo interno de la empresa, pues involucra a acreedores, proveedores y clientes, puesto que disminuye considerablemente la liquidez y al no contar con la capacidad para comprar y pagar sus obligaciones, situación que ocasionará que el stock de mercadería se encuentre desabastecido y no pueda cumplir con los requerimientos de los clientes, generando su insatisfacción.

Si Ambatol no aplica medidas correctivas y prevé a futuro cambios estratégicos en el proceso de ventas a crédito terminara con altísimos costos por recuperación de cartera vencida y una baja rentabilidad.

Para evitar la morosidad por las ventas a crédito, Ambatol debería implementar un Sistema de control interno de Políticas, Normas y procedimientos para la mejora continua de la empresa.

1.2.4. Formulación del problema

¿Cuál es la relación del sistema de control interno del proceso de ventas a crédito con la liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda.?

1.2.5. Interrogantes (Subproblemas)

Frente a la problemática planteada, surgen algunas preguntas que quedan por resolverse:

¿Cuál es el nivel de eficiencia y eficacia del sistema de control interno del proceso de ventas a crédito en la empresa Ambatol Cía. Ltda.?

¿Cuál es el índice de liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda.?

¿Cuál es la solución más apropiada para el sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y aumentar la liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda.?

1.2.6. Delimitación del objeto de investigación

Campo: Finanzas

Área: Contabilidad y Finanzas

Aspecto: El sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y la liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda.

Espacial: La presente investigación se realiza en la empresa Ambatol Cía. Ltda., en la avenida Jácome Clavijo, Cantón Ambato, Provincia de Tungurahua, Republica del Ecuador.

Temporal: La presente investigación abarca información desde el periodo 2012-2013 en la matriz de la empresa Ambatol Cía. Ltda.

Poblacional: La información con la que se trabajara será otorgada por la empresa “Ambatol Cía. Ltda.” (Matriz), como por los colaboradores que en ella operan.

1.3. Justificación

El presente trabajo investigativo se lo realiza en la empresa “Ambatol Cía. Ltda.” (Matriz). Sobre “el sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y la liquidez de la empresa “AMBATOL Cía. Ltda.” de la ciudad de Ambato”; es de gran importancia teórica y práctica, por cuanto ayudará a definir el rumbo que tiene que seguir la organización para alcanzar sus objetivos planteados en la actividad económica.

Además el diseño del sistema de control es importante tanto a nivel interno de la empresa, así como para los clientes externos de la misma; porque las decisiones se toman en base al sistema del control interno del proceso de ventas a crédito de la empresa, estas deben ser acertadas y con fundamentos para formar planes de acción y poder ejecutar los cambios en la empresa, para que ayuden al correcto funcionamiento y desarrollo de la organización, logrando así un incremento en los beneficios que esta presenta.

De acuerdo con lo anterior, se expone con precisión las directrices generales que motivan esta investigación ya que, el diseño de un sistema de control interno sobre las ventas a crédito es fundamental para el mejoramiento de la empresa.

Esta herramienta será para “AMBATOL CIA LTDA.” un instrumento de carácter orientador para asegurar que todas las actividades que en su conjunto constituyan el ciclo de cobranzas, y que comprende desde la recepción de la orden del cliente hasta el depósito bancario de la cobranza, son llevadas a cabo de la manera más eficiente de modo tal de reducir el plazo del ciclo de cobranza a lo más bajo posible y asimismo apoyar los objetivos de la compañía.

Así como también un cuadro de su situación actual que le permite dar pasos concretos para proteger su capital y asegurar posibles situaciones futuras que faciliten lograr metas a corto y largo plazo.

En esta parte de la investigación es preciso mencionar que, el trabajo a realizar tiene un enfoque original, por cuanto no cuenta con investigaciones anteriores y los datos que se utilizaran para realizarlo no son aun procesados.

La elaboración de la investigación es de gran utilidad para los propietarios de la empresa, como para los demás involucrados en la misma, pues esta ayudara a su crecimiento comercial, abriendo nuevos mercados en las distintas zonas de la provincia e incluso del país. Al mismo tiempo ayudará a los resultados que sus operaciones arrojen, haciéndolas provechosas. Esto impulsará el mantenimiento y el control de la vida económica – comercial evitando riesgos inherentes a los que están expuestas las empresas debido a la inestabilidad económica que presenta el país.

Cabe recalcar que la investigación a realizar cuenta con, tiempo necesario para su desarrollo, acceso a las fuentes de información directas, posibilidad de aplicar los diferentes instrumentos de investigación, disponibilidad de recursos humanos, materiales tecnológicos y económicos.

Es importante también mencionar que se cuenta con la autorización, el apoyo y la colaboración del gerente de la compañía AMBATOL Cía. Ltda. Dr. Carlos Sánchez, al igual que con todos los colaboradores que en ella laboran siendo esta una ventaja y fortaleza para desarrollar la presente investigación.

En lo personal influirá directamente en mi crecimiento profesional y tener mejor expectativa de mis valores éticos y morales para lo que estoy estudiando, todos los conocimientos que adquiriré en esta investigación las transmitire a las pequeñas y medianas industrias de la ciudad de Ambato contribuyendo a una mejora de calidad de vida de nuestro país.

1.4. Objetivos

1.4.1. General

Determinar la relación del sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y la liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda., en la ciudad de Ambato.

1.4.2. Específicos

- ✚ Evaluar internamente el proceso de ventas a crédito en la empresa AMBATOL Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato, para determinar sus niveles de eficiencia y eficacia.
- ✚ Calcular los índices de liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato para conocer su comportamiento.
- ✚ Proponer un adecuado sistema de control interno del proceso ventas a crédito para mejora la liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato, buscando un eficiente cobro de cartera.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos

Mediante investigaciones realizadas de diferentes autores ya sean de libros y tesis con relación del “Sistema de Control Interno del proceso de ventas y su relación con la liquidez de la empresa Ambatol Cía. Ltda. De la ciudad de Ambato”, se ha encontrado las siguientes tesis e investigaciones de universidades nacionales e internacionales cuyo contenido se ha tomado como referencia para el desarrollo del presente trabajo:

En el trabajo investigativo de Barreno & Moyota (2010),

“PLAN DE RIESGO CREDITICIO PARA DISMINUIR LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES EN LA COOPERATIVA “FERNANDO DAQUILEMA” DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA DURANTE EL AÑO 2009” se planteó como objetivos: a) Implantar un Plan de Riesgo Crediticio, para evitar la morosidad en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Fernando Daquilema.” b) Aplicar políticas de gestión en la que señale la capacidad de pago y el endeudamiento del cliente. c) Otorgar capacitación permanente sobre las políticas de la organización con respecto al crédito a funcionarios y potenciales clientes de la cooperativa. d) Establecer un Plan de Riesgo Crediticio que disminuya la morosidad de los clientes de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Fernando Daquilema”. La autora se apoya en la técnica de la encuesta para la recolección de la información aplicando un cuestionario de 6 preguntas las cuales están debidamente formuladas que le permitieron abordar las variables sobre PLAN DE RIESGO CREDITICIO PARA DISMINUIR LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES. Los datos fueron tabulados, procesados y analizados; con este análisis la autora formula entre otras las siguientes conclusiones: a) La mayoría de los socios tiene créditos de

montos inferiores, que son destinados a la agricultura, pocos son destinados al consumo. b) Desde el punto de vista del análisis cuantitativo, se establece que la Cartera de Crédito se ha incrementado de manera considerable en los últimos meses estudiados, esto nos permite opinar que la demanda de créditos por parte de los clientes cada vez es más exigente, debido a las facilidades en el otorgamiento y en los procesos del trámite. También, se puede deducir que la Cooperativa no presenta una cartera de morosidad alta, y que sus índices de riesgo crediticio se encuentran por debajo de los límites fijados por la Superintendencia de Bancos. c) De las opiniones vertidas por los Asesores de Crédito y el Jefe Comercial se puede observar que por el exceso de carga operativa, el personal no logra cumplir con las políticas departamentales, afectando al efectivo monitoreo y control del riesgo del crédito.

En conclusión el área de créditos y cobranzas es clave para la obtención de liquidez en la compañía, este ingreso provee el flujo del efectivo y capital de trabajo a la empresa. El éxito o fracaso de una compañía se consigue estableciendo sus objetivos organizacionales como eje principal, esta depende de la integración de sus departamentos y colaboradores; que trabajen independientemente pero con buenos canales de información y sobre todo que la base de sus planes y acciones estén orientadas en el control interno adoptando esto como parte de su cultura organizacional.

En el trabajo investigativo de Chiliza (2011),

“LA RECAUDACIÓN DE LA CARTERA VENCIDA COMO HERRAMIENTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA FREVI DE LA CIUDAD DE AMBATO EN EL PERÍODO 2011” se planteó como objetivos: a) Realizar el diagnóstico de la situación actual de la Ferretería FREVI para la toma de medidas preventivas. b) Definir normas de control interno que permitan la

optimización de los recursos humanos, económicos y materiales para el mejoramiento de la rentabilidad. c) Implementar y definir procesos, políticas y procedimientos de crédito y cobranzas para una adecuada toma de decisiones y gestión en la empresa FREVI. La autora se apoya en la técnica de la encuesta para la recolección de la información aplicando un cuestionario de 11 preguntas las cuales están debidamente formuladas que le permitieron abordar las variables sobre LA RECAUDACIÓN DE LA CARTERA VENCIDA COMO HERRAMIENTA PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD. Los datos fueron tabulados, procesados y analizados; con este análisis el autor formula entre otras las siguientes conclusiones: a) No se ha determinado normas de control en cuanto al otorgamiento de créditos esto se refleja en la cartera vencida que tiene la empresa. b) No se ha implementado ni definido procesos, políticas ni procedimientos para el otorgamiento de créditos debido a la manera empírica con que trabajan provocando de esta manera una mala evaluación al cliente por lo cual se incrementará la cartera vencida y la morosidad de los clientes. c) Existe muchas cabezas en la empresa por lo cual no existe una persona o comité específico para la autorización de los créditos provocando un inadecuado control de los mismo. d) No se emite ni analiza reportes de cuentas por cobrar con los documentos físicos ocasionando que las cuentas no sean canceladas oportunamente y por ende se incrementa la cartera vencida.

Se puede concluir que el control interno es muy trascendental en la empresa Ambatol puesto que ayudara a cumplir con los objetivos y metas fijadas por la empresa, el control interno ayuda al ser humano a realizar de forma correcta sus actividades sin olvidar valores y ética profesional que debe tener cada persona y formar parte de este control en cada una de las áreas que posee una empresa con el fin de proporcionar seguridad razonable para la organización. Entonces las empresas deben implementar al inicio de su actividad económica buenas políticas de crédito para evitar contera vencida, por ende la iliquidez de la compañía pudiendo esta quebrar.

En el trabajo investigativo de Fonseca (2011),

“ANÁLISIS DEL CONTROL INTERNO EN LOS PROCESOS DE COLOCACIÓN Y RECUPERACIÓN DE CRÉDITOS Y SU INCIDENCIA EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA PRODUCCIÓN LTDA. MATRIZ AMBATO, PERÍODO 2011” se planteó como objetivos:

a) Estudiar la incidencia del Control Interno de los Procesos de Colocación y Recuperación de Créditos en la Situación Financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Producción Ltda. Matriz Ambato, durante el primer semestre del año 2011, con el fin de optimizar los recursos y promover el desarrollo de la misma. b) Evaluar el Control Interno de los Procesos de Colocación y Recuperación de Créditos con la finalidad de mejorar políticas y procedimientos que se encaminen al cumplimiento de metas y objetivos. c) Evaluar la situación financiera de la Cooperativa a través de un análisis financiero e indicadores financieros, y emitir conclusiones que ayuden a la toma de decisiones. d) Implementar un rediseño de los Procesos de Colocación y Recuperación de Créditos en la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Producción Ltda. La autora se apoya en la técnica de la encuesta para la recolección de la información aplicando un cuestionario de 10 preguntas para los socios y un cuestionario de 10 preguntas para los empleados de la cooperativa las cuales están debidamente formuladas que le permitieron abordar las variables sobre ANÁLISIS DEL CONTROL TÉCNICO EN LOS PROCESOS DE COLOCACIÓN Y RECUPERACIÓN DE CRÉDITOS Y SU INCIDENCIA EN LA SITUACIÓN FINANCIERA . Los datos fueron tabulados, procesados y analizados; con este análisis el autor formula entre otras las siguientes conclusiones: a) De acuerdo con el 83% de encuestados no se elabora un análisis del flujo de procesos de colocación y recuperación de créditos, es decir se inutilizan las herramientas de gestión para implementar políticas y procedimientos en

la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Producción Ltda., lo que afecta a la recuperación de cartera. Además las encuestas muestran un desconocimiento global del proceso de otorgamiento y recuperación de cartera, afectando la eficiencia de las operaciones y de las actividades institucionales. b) Es así como se puede concluir que la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Producción Ltda., no cuenta con un sistema esquematizado de políticas y procedimientos que permitan la adecuada colocación y recuperación de créditos; lo cual genera la incertidumbre en las actividades y los desaciertos financieros.

El tiempo que se determina la recuperación de cartera por los diferentes montos y clientes es muy importante, ya que la empresa tendrá una buena liquidez y los clientes quedaran con una buena imagen crediticia. El incremento de la morosidad da una mala imagen por ende disminuyendo los clientes. Por tal motivo se debe crear políticas de crédito y cobranza de acuerdo al giro de la empresa.

En el trabajo investigativo de Niola & Urgilés (2013),

“EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO A LOS PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE “ZONA MUEBLES” CIA. LTDA.” se planteó como objetivos: a) Comprar y vender muebles de calidad a precios competitivos, que ofrezcan satisfacción y comodidad para los clientes, con la finalidad de que prefieran nuestros productos y así alcanzar las metas establecidas. b) Adquirir muebles, de modelos variados que atraigan la atención de los clientes, brindando así opciones para elegir a precios accesibles. c) Brindar un servicio de primera con el fin de incrementar el nivel de ventas, a través de la satisfacción y complacencia de los clientes. La autora se apoya en la técnica del cuestionario para la recolección de la información aplicando un cuestionario de 16 preguntas

las cuales están debidamente formuladas que le permitieron abordar las variables sobre EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO A LOS PROCESOS DE COMPRA Y VENTA. Los datos fueron tabulados, procesados y analizados estadísticamente; con este análisis la autora formula entre otras las siguientes conclusiones: a) En el proceso de venta existe una sola persona que se encarga de la supervisión del personal, los controles y procedimientos son establecidos por el jefe de mercadeo de manera informal, lo cual impide que en ciertas ocasiones no sean comunicados los objetivos a todos los vendedores y estos no asuman con responsabilidad el cumplimiento de los objetivos. b) La empresa no tiene establecido una técnica para la identificación y evaluación de riesgos tanto internos como externos, por la falta de interés del directorio, ya que estos se basan en la experiencia por su trayectoria. c) Dar más énfasis al área de ventas teniendo en cuenta que esta es la fuerza que va a promover la empresa ante el público, al invertir en capacitación la empresa garantiza que los clientes vayan satisfechos al realizar su compra y por la buena atención recibida por parte de los vendedores. d) Al presentarse un evento de riesgo en el proceso de ventas, la empresa toma acciones correctivas de manera simple de acuerdo a la situación que se genere en ese momento, sin analizar posibles causas; la decisión es tomada inmediatamente por el directorio, quien establece las respuestas para afrontar los aspectos negativos.

Se puede concluir que la liquidez es la capacidad que tiene toda empresa para pagar sus obligaciones contraídas con terceros, además es la disponibilidad que posee la empresa para seguir trabajando. La Administración está buscando que sea más probable alcanzar los objetivos planteados relativos al uso eficiente y eficaz de los recursos tanto humanos como económicos.

2.2. Fundamentación filosófica

El presente trabajo investigativo se basa en el paradigma Neopositivista.

El paradigma neopositivista en la misma línea de pensamiento los siguientes autores:

En el libro titulado Tutoría de la Investigación Científica escrito por Herrera, Medina, & Naranjo dice que (2004, pág. 17), “La fundamentación filosófica, se refiere a la necesidad de que la investigación tenga una ubicación paradigmática o enfoque determinado.”

En palabras de Mendoza (2006, pág. 2;3),

El paradigma: “Es una conceptualización más concreta de una idea o teoría subyacente, contiene definiciones, constructos e interrelaciones entre dichos constructos.

Para que exista Metodología Cuantitativa se necesita claridad entre los elementos del problema de investigación que conforman el problema, que sea posible definirlo, limitarlos y saber exactamente donde se inicia el problema, en cual dirección va y que tipo de incidencia existe entre sus elementos.

2.2.1. Fundamentación epistemológica

La presente investigación busca generar el conocimiento de la realidad contrastando sobre el control interno del proceso de ventas de la empresa Ambatol Cía. Ltda.

Según Carrera (2013)

La epistemología es una rama de la Filosofía cuyo objeto de estudio es el conocimiento científico. Como teoría del conocimiento se ocupa de problemas tales como las circunstancias históricas, psicológicas y sociológicas que llevan a la obtención de conocimiento y los criterios por

los cuales se justifica o invalida. Episteme era el conocimiento reflexivo elaborado con rigor.

2.2.2. Fundamentación ontológica

La presente investigación desde el enfoque ontológico busca solucionar los problemas sobre el control interno del proceso de ventas de la empresa Ambatol Cía. Ltda.

Según Gracia (2013, pág. 12) en su libro Titulado Fuente de los Valores y la Sociología de la Cultura dice que:

La ontología es íntima compenetración con la Dialéctica son los elementos indispensables con toda elaboración científica, precisan el objeto en su naturaleza intrínseca, le dan una colocación definitiva dentro de las esferas de la realidad, e interpretan el Universo bajo la concepción perfecta coordinada en cuanto a la naturaleza de su devenir.

2.2.3. Fundamentación Axiológica

En palabras de (Fernández , 2004),

La axiología es la formación considerada en los planos axiológicos y teleológicos deben conducir hacia la formación ética de un compromiso del fonación del saber-ser integrado al saber hacer. Presenta un énfasis de la interacción entre el conocimiento y los valores asociados a la deontología de cada profesión, así como a cada facultad. Algunas carreras consideran la inclusión en este plano mediante la incorporación de ejes transversales de la formación, en relación a los principios descrito.

2.3. Fundamentación legal

Mediante la **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS DEL ECUADOR** divulgada el **21 de agosto de 2006**, menciona lo siguiente:

El estudio se fundamenta en Las Normas Internacionales de Auditoría (**NIA**)
Las NIA son aplicadas en la auditoría de información financiera histórica, son normas profesionales para la ejecución de la auditoría de la información financiera histórica.

Los principios básicos y los procedimientos esenciales deben interpretarse en el contexto del material explicativo y de otro tipo que proporciona lineamientos para su aplicación.

Las NIA´s están contenidas en las siguientes normas:

- ✓ 100-199: Asuntos Introductorios
- ✓ 200-299: Principios generales y responsabilidades
- ✓ 300-499: Evaluación de riesgos y respuestas a riesgos evaluados
- ✓ 500-599: Evidencia de Auditoría
- ✓ 600-699: Uso del trabajo de otros
- ✓ 700-799: Conclusiones de Auditoría y Reportes
- ✓ 800-899: Áreas Especializadas

Según la **NIA 6** en su **Sección 400** titulada **CONTROL INTERNO: Evaluación de riesgos y control interno** en la **Resolución No. 06.Q.ICL.003 del 21 de agosto de 2006** menciona que:

Riesgo inherente

- A nivel del estado financiero
- A nivel de saldo de cuenta y clase de transacciones
- Sistemas de Contabilidad y de Control Interno
- Limitaciones inherentes de los controles internos
- Comprensión de los sistemas de contabilidad y control interno

Sistemas de contabilidad y de control interno

El auditor debería obtener una comprensión del sistema de contabilidad suficiente para identificar y entender:

- a) Las principales clases de transacciones en las operaciones de la entidad;

- b) Cómo se inician dichas transacciones;
- c) Registros contables importantes, documentos de respaldo y cuentas en los estados financieros; y
- d) El proceso contable y de informes financieros, desde el inicio de transacciones importantes y otros eventos hasta su inclusión en los estados financieros.

Ambiente de Control

El auditor debería obtener suficiente comprensión del ambiente de control para evaluar las actitudes, conciencia y acciones de directores y administración, respecto de los controles internos y su importancia en la entidad.

Procedimientos de Control

El auditor debería obtener suficiente comprensión de los procedimientos de control para desarrollar el plan de auditoría.

- **Riesgo de control**

Después de obtener una comprensión de los sistemas de contabilidad y de control interno, el auditor debería hacer una evaluación preliminar del riesgo de control, al nivel de aseveración, para cada saldo de cuenta o clase de transacciones, de importancia relativa.

La evaluación preliminar del riesgo de control para una aseveración del estado financiero debería ser alta a menos que el auditor:

- a) Pueda identificar controles internos relevantes a la aseveración que sea probable que prevengan o detecten y corrijan una representación errónea de importancia relativa; y
- b) Planee desempeñar pruebas de control para soportar la evaluación.

Pruebas de Control

Las pruebas de control se desarrollan para obtener evidencia de auditoría sobre la efectividad de:

- a) El diseño de los sistemas de contabilidad y de control interno, es decir, si están diseñados adecuadamente para evitar o detectar y corregir representaciones erróneas de importancia relativa; y
- b) La operación de los controles internos a lo largo del período.

Relación entre las evaluaciones de riesgos inherente y de control

La administración a menudo reacciona a situaciones de riesgo inherente diseñando sistemas de contabilidad y de control interno para prevenir o detectar y corregir representaciones erróneas y por lo tanto, en muchos casos, el riesgo inherente y el riesgo de control están altamente interrelacionados. Como resultado, el riesgo de auditoría puede ser más apropiadamente determinado en dichas situaciones haciendo una evaluación combinada.

Según las **SAS** que tienen referencia al **CONTROL INTERNO** mencionan que:

SAS- 55, modificado por SAS-78 requiere que el auditor comprenda el sistema del control interno del cliente para que esto le sirva de base para el planeamiento del trabajo de auditoría. La evaluación del control interno hecha por el auditor determina, en parte la naturaleza, momento y alcance de los procedimientos de auditoría sustantivos

SAS - 60 contiene las definiciones de condiciones reportables y de debilidades relativamente importantes en el control interno del cliente

2.4. Categorías fundamentales

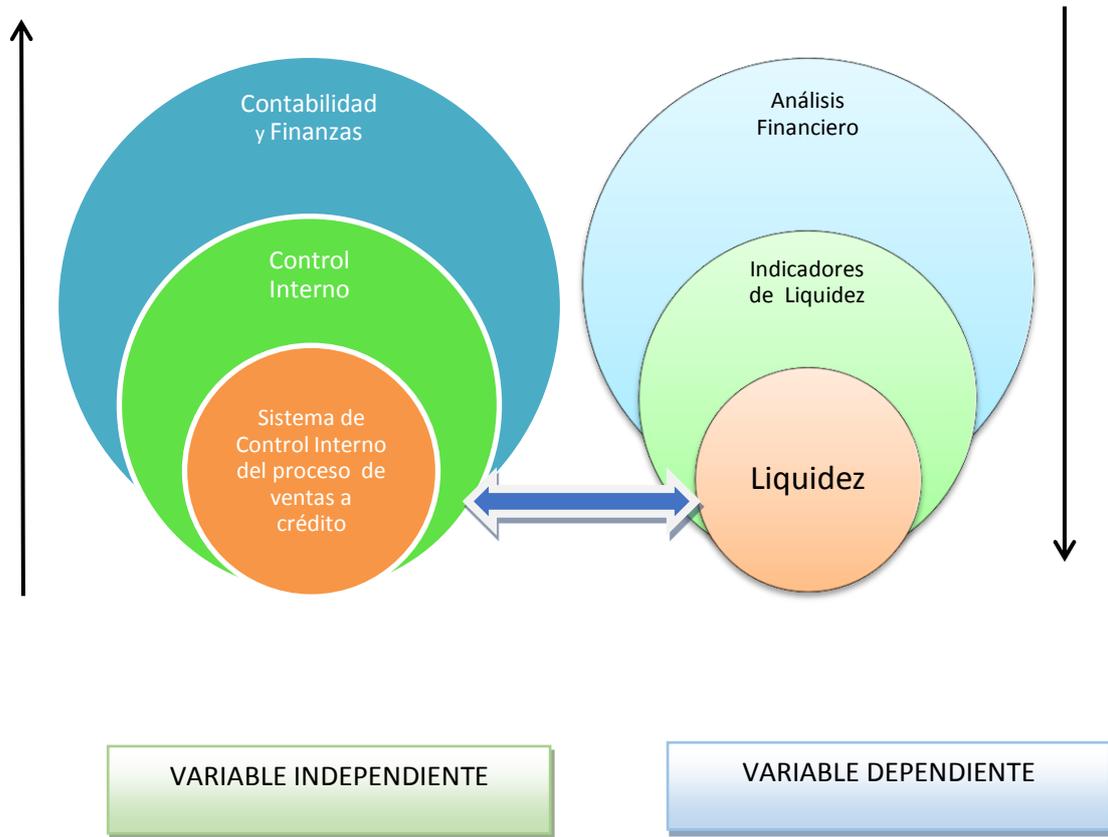


Gráfico N# 2 Red de Inclusiones Conceptuales

Elaborado por: Mariela Aguirre

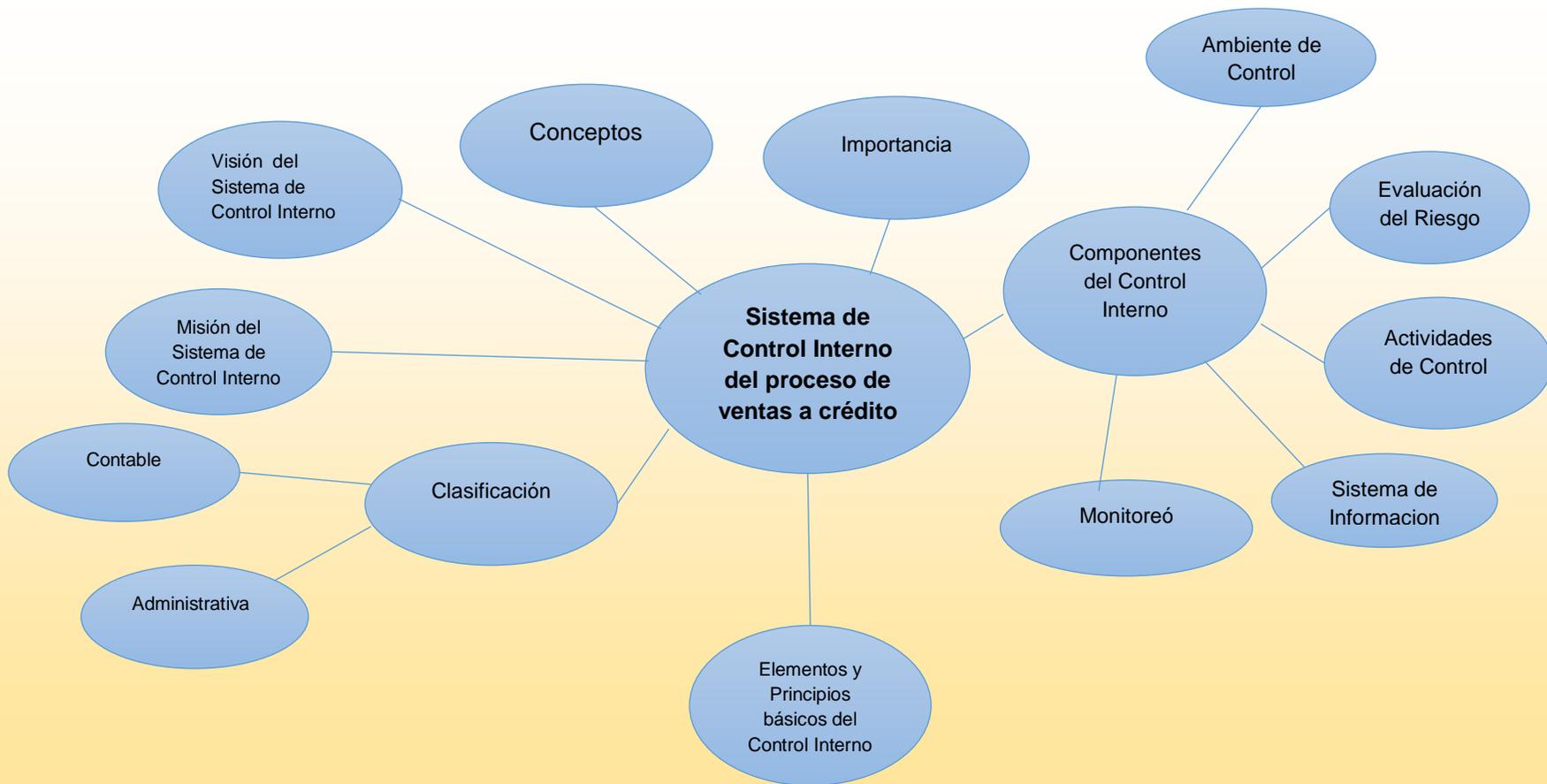
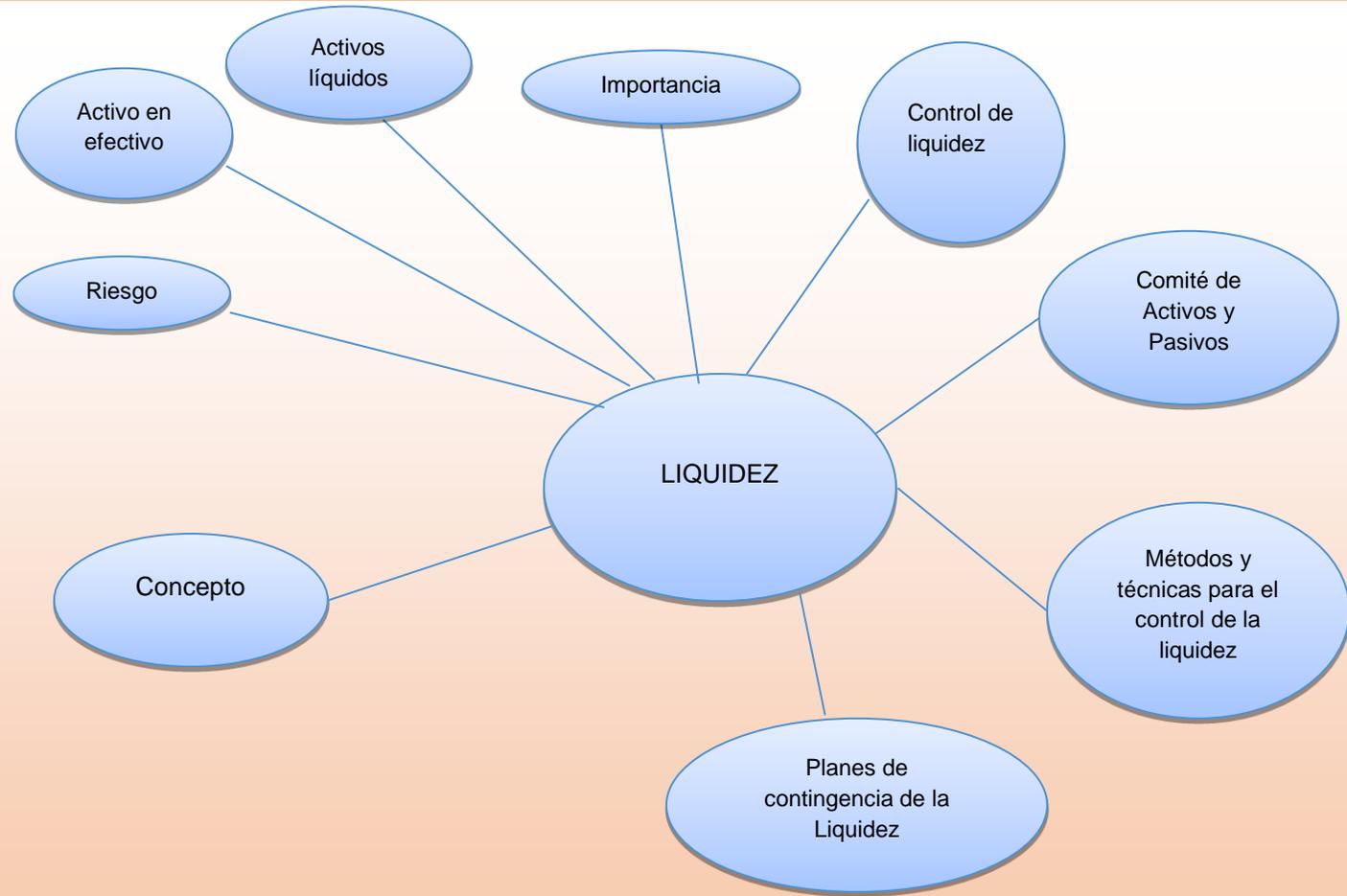


Gráfico N# 3 Lluvia de Ideas Variable Independiente

Elaborado por: Mariela Aguirre



Elaborado por: Aguirre López Mariela Margarita

Gráfico N# 4 Lluvia de ideas Variable Dependiente

2.4.1. Conceptualización de las variables

2.4.1.1. Marco conceptual variable independiente

Control interno del proceso de ventas a crédito

2.4.1.1.1 Contabilidad y finanzas

En palabras de Merton (2004, p. 2) **las finanzas** “estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo.”

En palabras de Amat (2008, pág. 16;19) **en su libro titulado Comprender la Contabilidad y las Finanzas** **menciona que:**

Contabilidad

Es un sistema de información que identifica, mide y comunica información económica para facilitar, a los usuarios de la misma, el diagnóstico y la toma de decisiones.

A nivel empresarial, existen dos tipos de contabilidades, la **contabilidad externa** (contabilidad financiera) y la **contabilidad interna** (contabilidad de gestión).

Ambas contabilidades proporcionan datos que son imprescindibles para la mayoría de decisiones que se toman en el mundo de la empresa. Una de las principales diferencias entre las dos contabilidades en quienes son los destinatarios de esta información. **Para la información externa los destinatarios son:** la dirección de la empresa y sus accionistas; y por otro lado terceras personas, tales como acreedores, bancos, acreedores, bancos, empleados, sindicatos, etc. En cambio, los usuarios de la contabilidad **interna** son exclusivamente los directivos de la propia empresa.

Finanzas Las finanzas son parte de la economía que estudia todo lo relacionado con la observación de los fondos y la inversión de los mismos. Las finanzas tienen diversos objetivos entre los que destacan los siguientes:

- Proporcionar el máximo beneficio a los accionistas.
- Operar con una liquidez saneada que permitan cumplir con todos los compromisos de pago adquiridos.
- Adquirir un nivel de riesgo adecuado a los intereses de la empresa.

En palabras Martínez (2009, p. 9) **la contabilidad** “es la ciencia que estudia el patrimonio en sus aspectos estático y dinámico, cualitativo y cuantitativo, empleado diversas técnicas para registrar los hechos económicos financieros”

En **conclusión** a nivel de una empresa, la **contabilidad y las finanzas** comprenden esencialmente el diagnóstico y control económico-financiero de la empresa, la planificación financiera, las políticas de inversiones y la política de obtención de fondos (financiación). En otras palabras se trata de formular un diagnóstico de la situación en que se encuentra la empresa. Además, también se pretende efectuar previsiones sobre el futuro de la empresa a corto y largo plazo. Con esta información, ya se cuenta con elementos que permite tomar decisiones de inversión y de financiación.

En la empresa **Ambatol** la contabilidad y las finanzas son factores primordiales puesto que engloba a toda la empresa, sobre todo a las ventas a crédito, y las cuentas por cobrar, así mismo las inversiones que debe realizar para obtener beneficios financieros.

2.4.1.1.2 Control interno

En palabras de Perdomo (2004, p. 28) el control interno es:

Un proceso efectuado por la dirección y el resto del personal de una entidad y del resto del personal de una entidad diseñada con el objeto de proporcionar un grado un grado de seguridad razonable en cuanto al logro de los objetivos, que son:

- Eficiencia y eficacia de las operaciones,
- Fiabilidad de la información financiera, y
- Cumplimiento de las leyes y normas aplicables.

Definición de control interno

El Control interno es un término que utilizamos con el fin de detallar las acciones adoptadas por los directores de entidades, gerentes o administradores, para evaluar y monitorear las operaciones en sus empresas.

Importancia del control interno

Cuanto más grande sea una empresa el sistema de control interno debe ser el adecuado. Pero cuando tenemos empresas que tienen más de un dueño es necesario contar con un correcto sistema de control interno.

Objetivos de control interno

- Promover la efectividad, eficiencia y economía en las operaciones y la calidad en los servicios.

- Proteger y conservar los recursos contra cualquier pérdida, despilfarro, uso indebido, irregularidad o acto ilegal.
- Obtener información financiera válida y confiable, presentada con oportunidad
- Originar la efectividad, eficiencia y economía en las operaciones y en la calidad en los servicios.

Componentes de control interno

Los componentes del Control Interno pueden considerarse como un conjunto de normas que son utilizadas para medir el control interno y determinar su efectividad.

Control interno se requiere de los siguientes componentes:

- Ambiente de control interno
- Evaluación del riesgo
- Actividades de control gerencial
- Sistemas de información contable
- Monitoreo de actividades

Ambiente de control interno

Se describe el entorno de la empresa para estimular la influencia de las tareas del personal con respecto al control de sus actividades. El personal resulta ser la esencia de cualquier entidad, al igual que su esencia individual como la integridad y valores

éticos y el ambiente donde manipulan, establecen el motor que la conduce y la base sobre la que todo descansa.

Los elementos que conforman el ambiente interno de control son los siguientes:

- Integridad y valores éticos
- Autoridad y responsabilidad
- Estructura organizacional
- Políticas de personal
- Responsabilidad

Evaluación del Riesgo

El riesgo es la probabilidad que un evento o acción afecte adversamente a la entidad. Su evaluación implica la identificación, análisis y manejo de los riesgos relacionados con la preparación de estados financieros y que pueden incurrir en el logro de los objetivos del control interno.

Los elementos de la evaluación del riesgo son:

- Los objetivos deben ser establecidos y comunicados
- Personalización de los riesgos internos y externos
- Los procedimientos deben incluir objetivos e indicadores de rendimiento

- Apreciación del medio ambiente interno y externo

Personalización de los riesgos internos y externos

Los riesgos internos y externos tienen incidencia en el cumplimiento de sus objetivos deben ser identificados y evaluados. La personalización de los factores de riesgo más significativos son por ejemplo: los errores en decisiones por utilizar información incorrecta o desactualizada, registros contables no confiables, desinterés por el cumplimiento de planes, políticas y procedimientos establecidos.

Actividades de control gerencial

Son las operaciones que realizan la gerencia y demás personal de la empresa para desempeñar correctamente con las funciones asignadas.

Categorías de las actividades de control:

- Inspecciones de operación
- Inspecciones de información financiera
- Inspecciones de cumplimiento

Incluyen también las actividades de protección y conservación de los activos:

- Estrategias para el logro de objetivos

- Coherencia entre las dependencias de la entidad
- Esquema de las actividades de control

Sistema de información contable

Son métodos y registros fundados para procesar, resumir e informar sobre las operaciones de una empresa. La disposición de información que brinda el sistema contable afecta la capacidad de la gerencia para adoptar decisiones adecuadas que permitan controlar las actividades de la entidad y obtener informes financieros confiables.

Los elementos del sistema de información contable:

- Información contable suficiente.
- Investigación suficiente y relevante y comunicada en forma acertada para permitir al personal hacer sus responsabilidades asignadas.
- Re-evaluación de los sistemas de información.

Monitoreo de actividades

Valora la calidad del movimiento del control interno en el tiempo y consiente al sistema en forma dinámica, cambiando cuando las circunstancias así lo requieran. Se debe acomodar a la identificación de controles débiles, insuficientes o necesarios para promover su reforzamiento.

El monitoreo se lleva a cabo durante:

1. Las actividades diarias en los distintos niveles de la entidad
2. Por personal que no es el responsable directo de la ejecución de las actividades
3. Mediante la combinación de ambas

Los elementos del monitoreo

1. Monitoreo del rendimiento
2. Investigación de los supuestos que soportan los objetivos del control interno
3. Concentración de instrucciones de seguimiento
4. Valoración de la calidad del control interno. (Belloso Chacín, 2009)

En conclusión el control interno es de gran importancia porque permite a las empresas observar con claridad la eficiencia y eficacia de todas y cada una de las operaciones que se realizan para cumplir con las actividades económicas, como es el de la empresa en estudio **Ambatol** el control interno le ayudara a llevar un buen manejo de los créditos y las cuentas por cobrar, manteniendo una información financiera exacta y confiable para la buena toma de decisiones.

2.4.1.1.3 Sistema de control interno de ventas a crédito

El crédito

Es una operación financiera en la que se pone nuestra disposición una cantidad de dinero o stock hasta un límite específico y durante un tiempo determinado.

En un crédito nosotros mismos administramos ese dinero mediante la disposición retirada de dinero y el ingreso o de devolución del mismo, atendiendo a nuestras necesidades en cada momento. De esta manera podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando creamos conveniente, con la consiguiente deducción en el pago de intereses.

El propósito de un crédito es cubrir los gastos, corrientes o extraordinarias en momentos puntuales de falta de liquidez.

Razones por las que se niega un crédito

- Historial muy joven, significa que no tiene suficiente historial crediticio.
- Inquirir, demasiadas infracciones afectan una decisión.
- Errores en su informe de crédito, discrepancia y confusión de nombre, dirección, etc.
- Pagos tardíos.
- Diferencia en la información de solicitud y el historial de crédito. (Vargas, 2014, p. 9:10)

Concepto de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son derechos económicos contra otras entidades o personas. Se consideran parte del activo circulante. Generalmente se generan de las ventas a crédito o prestación de un servicio.

Para fines de control interno se separan en:

- Aprobación del Crédito
- Ventas
- Contabilización
- Cobro

Las cuentas por cobrar sirven como cuenta control en el libro Mayor. Tiene las subcuentas que son cada cuenta individual de los clientes. Otras Cuentas por Cobrar están formadas por cuentas por cobrar empleados y funcionarios.

Existen dos métodos para contabilizar las cuentas y documentos por cobrar que parecen incobrables

Método de Estimación

Este se puede estimar de dos formas:

- a) Porcentaje sobre ventas
- b) Por antigüedad de saldos Método de Cancelación Directa

Para presentar Estados Financieros más exactos las compañías con cuentas por cobrar significativas utilizan la **Provisión de cuentas incobrables**, la cual es una contra cuenta de las cuentas por cobrar. (Martínez, 2011)

Importancia de las ventas a crédito

En la actualidad las empresas se están direccionando hacia la búsqueda de mejores prácticas y oportunidades sobre la base de la eficiencia y eficacia lo cual se traduce en la consecución exitosa de sus objetivos propuestos.

Es ante este escenario por el cual cobra mayor importancia el diseño y establecimiento de políticas de control interno sobre las ventas a crédito. (Cámara Petrolera de Venezuela, 2005).

Cuentas por cobrar

En el ámbito organizacional, las cuentas por cobrar pueden ser clasificadas de acuerdo a si éstas provienen de la venta de bienes o servicios estando respaldadas por una factura. (Belloso Chacín, 2009)

En conclusion las ventas a crédito las ventas a credito resultan beneficioso para las empresas y entiddaes finnacuieras , pero de igual manera puede ser perjudicial si no se maneja de manera adecuada, hasta pueden llegar a cerrar sus dependencias por la acumulacion de las cuentas por cobrar, en la empresa **Ambatol** se maneja las ventas a credito, pero al no contrar con un depratmento de credito para el analisis de los perfiles de los posibles deudores, estas cuentas estan aumentando paulatainamente, hasta convirtiendose en incobrables. Por las razones antes mencionadas de debe tener un buen control interno de las ventas a credito.

2.4.1.2. Marco conceptual variable dependiente

Variable Dependiente: Liquidez

2.4.1.2.1 Análisis financiero

En palabras de Alvares (2004) el análisis financiero puede realizarse de dos maneras: interno y externo.

Interno. Se obtiene para fines administrativos y el lector está en contacto directo con la empresa, tiene acceso a la información financiera en forma detallada y en general todas las fuentes de información del negocio están a su disposición.

Externo. Se realiza por lo general para otorgamientos de financiamiento, no tiene contacto directo con la empresa y los únicos datos de que se dispone se incluyen en la información que la empresa haya juzgado pertinente proporcionar al público.

¿En qué consiste el análisis financiero?

Consiste en apartar la información financiera en cada una de sus fragmentos y relacionar éstas, con el fin de facilitar la interpretación de su significado, origen y consecuencias.

Métodos de análisis financiero

Métodos verticales

Porcentajes Integrales

Establece y asigna a cada cifra de los Estados Financieros el % que representa del total.

Razones Simple

Cotejo entre dos cifras que guardan una relación entre sí de causa - efecto

Razones Estándar

Expresadas por la propia empresa

Métodos Horizontales

Aumentos y Disminuciones

Mide cifras de diferentes períodos, del mismo estado financiero.

Tendencias

Diferentes períodos para determinar la dirección y estimación de aspectos futuros.

En palabras de Gitman & Joehnk (2005, pág. 194) el análisis financiero:

Es parte vital del análisis de la empresa, pues permiten a los inversores desarrollar una opinión acerca de los resultados y la situación financiera de una empresa. Para el análisis se usa tres tipos de estados financieros: el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y el estado de flujos de tesorería. Los primeros son esenciales para llevar a cabo un análisis financiero básico (en concreto, contiene los datos necesarios para realizar muchos de los ratios financieros). El tercer estado financiero es el estado de tesorería, se usa principalmente para entender la liquidez de la empresa. Los estados financieros se preparan trimestralmente (estos son los estados abreviados), y en resumen las operaciones de un periodo de tres meses, y al final del año un fiscal (un periodo de 12 meses que la empresa ha definido como un año contable, que puede coincidir o no el 31 de Diciembre). Los estados financieros anuales deben ser verificados por contables públicos independientes.

Según Tanaka (2005, pág. 181:182) el encargado del análisis financiero tiene las siguientes funciones:

Planeación.- establecer, coordinar y administrar como parte integral de la dirección, un plan adecuado cuyo fin es controlar las operaciones.

Incluye:

- Planeación financiera a corto y largo plazo
- Elaboración del presupuesto de desembolsos de capital
- Políticas de fijación de precios
- Pronostico de ventas

- Evaluación del desempeño
- Evaluación económica
- Análisis de adquisiciones y desinversiones

Obtención de recursos.- establecer y realizar programas para conseguir el capital que necesita la empresa.

Administración de fondos

Incluye actividades como:

- Administración de efectivo
- Conservación de los convenios bancarios
- Recepción, custodia y desembolso del dinero y valores de la empresa.
- Administración de créditos y cobranzas
- Administración de los fondos de pensiones
- Administración de las inversiones

Contabilidad y control.- Comprende:

- Establecimiento de las políticas contables
- Preparación presentación de la información contable
- Sistemas de costeo
- Auditoria interna
- Sistema de contabilidad gerencial
- Comparación del desempeño de los planes y normas de operación

Protección del activo

- Implementación de auditoria interna
- Obtención de la cobertura de seguros

Admiración de impuestos

- Establecimiento y administración de políticas y procedimientos fiscales
- Relación con los organismos fiscales
- Planeación y preparación de las declaraciones de impuestos

Relación con los inversionistas

- Establecimiento y manteniendo de comunicación con los accionistas e inversionistas de la empresa.
- Consulta con los analistas (información financiera pública).

En **conclusión** el análisis financiero hoy en día de vital importancia debido a la globalización y el desarrollo de los mercados en general, implicando mayores niveles de competencia, han conllevado que la gerencia y el área financiera, tengan mayor importancia. En la empresa en estudio **Ambatol** es incrementar las ventas de contado y ha crédito. Por tal motivo debe realizar un impecable análisis financiero de las cuentas que implican la compra y venta.

2.4.1.2.2. Indicadores de liquidez

Según Manganaro (1999, pág. 972) los indicadores de liquidez:

Determinan la capacidad que tiene la empresa para enfrentar las obligaciones a corto plazo.

En consecuencia más alto es el cociente, mayores serán las posibilidades de cancelar las deudas a corto plazo.

Según las exigencias en analizar la liquidez de la empresa se emplearan fórmulas más comunes como son:

- Liquidez general

- Prueba acida
- Capital de trabajo

En palabras de Jitman (2011, pág. 198:201) los indicadores de liquidez se dividen en cinco grupos:

- 1) Liquidez
- 2) Actividad
- 3) Apalancamiento
- 4) Rentabilidad
- 5) Medidas de mercado

Liquidez

La liquidez está relacionada con la capacidad de la empresa para atender sus gastos diarios y satisfacer a tiempo sus obligaciones de corto plazo. De especial importancia es si la empresa tiene adeudada tesorería y otros activos líquidos a mano para satisfacer los pagos de la deuda y las necesidades operativas en tiempo y forma.

Según la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (2013) **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.

Los indicadores de liquidez más utilizados son: Capital de Trabajo, la razón corriente, la prueba ácida

Capital de Trabajo: Indica el valor que le quedaría a la empresa, representando en efectivo, después de pagar todos sus pasivos de corto plazo, en el caso en que tuvieran que ser cancelados de inmediato.

Capital de trabajo = Activo corriente - Pasivo corriente

Capital De Trabajo = \$42.500 - \$12.000 = \$ 30.500

Razón Corriente: Verifica las posibilidades de la empresa afrontar compromisos; hay que tener en cuenta que es de corto plazo.

$$\text{Razon corriente} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

Razón Corriente = \$ 42.500/ \$12.000 = 3.54

Por cada dólar que la empresa tiene de deuda en el corto plazo, va a disponer de \$3.54 para pagarlo.

Prueba Ácida: Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias.

$$\text{PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTRAIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

Prueba Acida = $\frac{42.500 - 5700}{12000} = 3.07$

Por cada dólar que la empresa tiene de deuda en el corto plazo, va a disponer de \$ 3.07 a pesar de que los inventarios no llegaran a venderse.

Según el Instituto Nacional de Contadores Públicos (s/n), Comportamiento de los indicadores de liquidez para:

Empresa comercial

Los inventarios, las ventas de contado, la inversión es a corto plazo; son las cuentas que más se deben tomar en cuenta.

Empresa manufacturera: Este tipo de empresas utilizan un periodo de tiempo más largo, se tiene en cuenta los inventarios, las cuentas por cobrar es un aspecto importante para estas, y la inversión ya es a largo plazo.

Empresa de servicios: Los inventarios ya no tienen importancia, pero las cuentas por cobrar toman más importancia y la convertibilidad en efectivo de estas y su inversión es fija.

En conclusión los indicadores de liquidez serán de gran ayuda para la empresa **Ambatol**, para la buena toma de decisiones, puesto que sabrán las obligaciones contraídas y las inversiones que deben realizar.

2.4.1.2.3 Liquidez

Según el Boletín de Asesoría Gerencial (2009, p. 11:14) dice que:

Métodos y técnicas para el control de la liquidez.

Brechas de liquidez

Esta técnica consiste en el estudio de la evolución periódica o de un horizonte temporal determinada, del balance de activos y pasivos. Para su medición es necesario conocer cuando se producirán variaciones de los flujos de caja de la posiciones de los activos y pasivos, con fines de vigilar o mantener un flujo neto requerido en cada plazo o brecha de tiempo.

Análisis de escenarios

Para saber si una organización es lo suficientemente líquida o no, es de gran importancia que conozca el comportamiento de sus flujos de efectivo.

Cuando se analiza la liquidez de esta forma, podrían plantearse distintos escenarios bajo el esquema de los supuestos, con lo cual lograría simular los posibles contextos o bajo las cuales podría estar expuesta. En cada escenario, la organización debe tratar de explicar la causa de cualquier movimiento positivo o negativo de la liquidez que pudiera ocurrir.

Dentro de los posibles escenarios pueden mencionarse los siguientes:

- ✓ **Escenario de normalidad:** es la comparación entre el comportamiento normal de los flujos con la composición de los activos y pasivos sensibles a la liquidez.
- ✓ **Escenario de crisis de liquidez:** este escenario afecta a la organización propia por un desfase en la composición de sus propios activos y pasivos sensibles a la liquidez. Este escenario podría ocurrir en muchos de los pasivos de la organización no pudieran ser recuperados rápidamente.
- ✓ **Escenario de crisis general del mercado:** en este escenario la liquidez afecta a las organizaciones en uno o más mercados. Para afrontar este tipo de crisis la organización debe establecer algunos lineamientos a actuación o plan de contingencia que permite sobrellevar la falta de liquidez en los mercados y que pudiera afectar a las operaciones normales de la organización.

Planes de contingencia de liquidez

El diseño de un Plan de contingencia de la liquidez trata de proporcionar una respuesta a los casos críticos de liquidez, que se a lo suficientemente flexible para encarar cualquier situación que se produzca, en casos de crisis, la organización debe reaccionar rápida y debidamente para atender sus necesidades de financiamiento más inmediatas.

En palabras de Villacis (2008, pág. 58;60) la liquidez mide la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirve para establecer la facilidad o dificultad que tiene la empresa para pagar sus pasivos corrientes con el resultado de convertir a efectivo sus activos corrientes. Se trata de determinar qué pasaría si a la empresa le exigieran el pago inmediato de sus obligaciones con vencimiento de menos de un año.

Riesgo de Liquidez

El riesgo de liquidez es la posibilidad de tener efectos negativos para los intereses de los accionistas, clientes, y otras personas directamente relacionadas con instituciones financieras.

Activos Líquidos

Los activos líquidos se conforman de aquellos en efectivo más otros líquidos que pueden ser fácilmente vendidos por efectivo con alguna depreciación mínima en su precio.

Importancia de Liquidez

La liquidez es una condición vital para cualquier negocio. El no cumplir a tiempo con las obligaciones de pago puede desencadenar la bancarrota y otorga a los acreedores el derecho de tomar posesión de los activos de la organización.

En palabras de Monzón (2010) el equilibrio financiero es la:

Existencia de una liquidez suficiente es consecuencia o resultado de una situación previa: la empresa se encuentra en situación de equilibrio financiero.

Hay equilibrio financiero cuando de manera duradera tiene lugar un ajuste entre las entradas y las salidas y, por tanto, durante largos periodos no se producen estrangulamientos de tesorería, y todo esto partiendo de los flujos financieros normales que son consecuencia de las operaciones.

Entendemos por equilibrio financiero la situación en que la empresa, utilizando sus activos, es capaz de reembolsar sus deudas que van venciendo.

Para el **Diccionario de Contabilidad (2013) la liquidez** en economía, negocios o inversiones la liquidez es la capacidad de un activo para ser convertido en dinero en efectivo de forma rápida sin pérdida de su valor.

Liquidez también hace referencia a la capacidad de una empresa de cumplir con sus obligaciones de pago en términos de capacidad para procesar los suficientes activos líquidos y también se refiere a la cantidad de dichos activos.

¿Qué es un activo líquido?

Un activo líquido es aquel que cumple con todas o algunas de las siguientes características:

- Puede ser vendido con una pérdida de valor mínima,

- Puede ser vendido en cualquier momento dentro del horario del mercado.

La característica esencial de un mercado líquido es que hay compradores y vendedores preparados y dispuestos a realizar transacciones en cualquier momento.

Un activo presentará falta de liquidez cuándo no se pueda vender debido a incertidumbres sobre su valor o la falta de un mercado en el cuál sea regularmente comercializado.

En conclusión la liquidez representa la agilidad de los activos para ser convertidos en dinero de manera inmediata si perder su valor. Mientras más fácil sea convertir un activo en dinero, significa que hay mayor liquidez.

Para la empresa **AMBATOL** la liquidez es uno de los indicadores más importantes, de esto depende el futuro de la misma.

2.5 Hipótesis

Deficiente control interno del proceso de ventas a crédito incide en los niveles de liquidez de la empresa Ambatol Cía. Ltda.

2.6. Señalamiento de las Variables

Variable independiente: Control interno del proceso de ventas a crédito

Variable dependiente: Liquidez

Unidad de Observación: Empresa Ambatol Cía. Ltda.

Términos de relación: Incide

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. Enfoque Investigativo

El presente trabajo investigativo está basada en el enfoque cuantitativo, definiendo el Sistema de control interno del proceso de ventas a crédito y la liquidez en la Empresa Ambatol Cía. Ltda.

Según Herrera (2008, p. 6), “**La Investigación Cuantitativa** recoge y analiza datos sobre variables y estudia las propiedades y fenómenos. Sus objetivos son cuantitativos”.

En la presente investigación se utilizó el enfoque cuantitativo, porque mediante el cálculo de los indicadores de liquidez de los años 2012 y 2013 se obtendrá las deducciones tanto para la variable dependiente, para probar la hipótesis con base a una medición numérica y estadística para establecer patrones de comportamiento del sistema de control interno de ventas a crédito y la liquidez en la Empresa Ambatol Cía. Ltda. Y así dando una explicación de los hechos que se estudia.

A si mismo tendrá un enfoque cuantitativo, ya que es necesario para poder analizar los resultados una lista de chequeo a la contadora, y a la jefa de recursos humanos y financieros. Lo cual será corroborado con el análisis de la documentación proporcionada.

3.2 Modalidades Básicas De La Investigación

En presente trabajo investigativo utilizará las siguientes modalidades de la investigación:

Investigación de campo

En palabras de Soto (2012) “**La Investigación de campo** se apoya en informaciones que provienen de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones”.

Finalmente en palabras de Herrera y otros (2004, p. 103),

La investigación de campo es el estudio sistemático de los hechos en el lugar q 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 investigación es de campo porque se realizará en la Empresa Ambatol Cía. Ltda., lugar donde se recolectará la información necesaria de cada una de las listas de chequeo y entrevista a aplicarse, para responder a los objetivos planteados.

Investigación bibliográfica

En palabras de Tovar (2008),

La investigación bibliográfica: El énfasis de la investigación está en el análisis teórico y conceptual hasta el paso final de la elaboración de un informe sobre el material registrado, ya se trate de obras, investigaciones anteriores, material inédito, hemerográfica, cartas, historias de vida, documentos legales e inclusive material filmado o grabado.

Esta investigación será bibliográfica porque se incurrirá en fuentes de información a partir de libros, tesis relacionadas al tema, folletos, artículos, internet entre otros materiales escritos, tanto para la variable dependiente como independiente. Además de documentos que se encuentran respaldados por la Empresa Ambatol Cía. Ltda.

3.3 Nivel o tipo de la investigación

En el presente trabajo investigativo tiene los siguientes niveles de investigación:

Investigación exploratoria

Según Díaz (2006) “**Investigación Exploratoria:** Tiene su objetivo esencial familiarizarnos con un lo óptico desconocido o poco estudiado o novedoso. Esta clase de investigaciones sirven para desarrollar métodos a utilizar en estudios más profundos”.

Esta investigación es exploratoria porque principalmente se realizará un análisis de la situación financiera de la Empresa Ambatol Cía. Ltda.

Investigación descriptiva

En palabras de Medina (2011) “**La Investigación Descriptiva** su intención es describir el estado, las características y fenómenos que ocurren de forma natural, sin explicar las relaciones que se identifiquen entre los diferentes factores”.

La investigación descriptiva en el presente trabajo es importante porque será de gran ayuda para identificar los juicios por los cuales se está formando escenarios y sucesos que han ocasionado el problema al interior de la Empresa Ambatol Cía. Ltda.

3.4 Población y Muestra

3.4.1 Población

Según Herrera y otros (2004, p. 107),

Se entiende que la **población** o universo es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características. En muchos casos, no se puede investigar a toda la población, sea por razones económicas, por falta de auxiliares de investigación o porque no se dispone del tiempo necesario, circunstancias en que se recurre a un método estadístico de muestreo, que consiste en seleccionar una parte de unidades de un conjunto, de manera que sea lo más representativo del colectivo en las características sometidas a estudio.

En la presente investigación la población la constituye:

Documentos del departamento de contabilidad

 López Proaño Germania de las Mercedes

Información de los años 2012 y 2013 como:

- ✓ Estado de situación financiera
- ✓ Estado de pérdidas y ganancias
- ✓ Cuentas de los clientes deudores
- ✓ Libros mayores
- ✓ Facturas
- ✓ Recibos, etc.

Análisis horizontal del estado de situación financiera 2012 y 2013 y del estado de pérdidas y ganancias año 2012 y 2013

En este caso la población es finita porque está constituida por un determinado número de elementos, considerada relativamente pequeño el universo.

3.4.2. Muestra

En palabras de Herrera y otros (2004, p. 107),

La muestra para ser confiable, debe ser representativa, ya a además ofrecer la ventaja de ser la más práctica, la más económica y la más eficiente en su aplicación. No se debe perder de vista que más perfecta que sea la muestra, siempre habrá una diferencia entre el resultado que se obtiene de esta y el resultado del universo; esta diferencia se conoce como **error de muestreo (E)**; por esta razón, mientras más grande es la muestra es menor el error de muestreo, y por lo tanto existe mayor confiabilidad en sus resultados.

En el presente trabajo investigativo como lo mencionamos anteriormente se evidencia que la población es finita, por lo tanto no se puede realizar el cálculo de la muestra y se investigara a toda la población.

3.5 Operacionalización De Las Variables

Tabla N# 1 Sistema de Control Interno del proceso de Ventas a Crédito

Conceptualización	Dimensiones/ Categorías	Indicadores	Ítems	Técnica /Instrumento
<p>El Sistema de Control Interno se define como el plan de organización y el conjunto de métodos y procedimientos que aseguren que los activos estén debidamente protegidos, que los registros contables son fidedignos y que la actividad de la entidad se desarrolle eficazmente y se cumplan según las directrices marcadas en la Dirección. (De Lara Bueno, 2007, pág. 54)</p>	Ambiente de control	Objetivos	<p>¿La empresa cuenta con un sistema de control interno para ventas a crédito bien definido?</p> <p>¿Se ha definido claramente el sistema de control interno para ventas a crédito?</p>	<p>Lista de Chequeo Documentos de contabilidad Anexo 1</p>
	Evaluación del riesgo	Proceso de ventas a crédito	<p>¿Se evalúa periódicamente el riesgo de las ventas a crédito?</p> <p>¿Hay un control formal de las cuentas deudoras?</p>	
	Actividades de control	Políticas y procedimientos	<p>¿Se considera que la entidad requiere de un sistema de control interno de políticas y procedimientos para los créditos, que salvaguarde los recursos económicos y financieros?</p>	
	Información y comunicación	Administración de la información	<p>¿Existe una buena administración de la información sobre las ventas a crédito?</p>	
	Monitoreo	Control de las ventas a crédito	<p>¿Se da un seguimiento a las actividades diarias de los empleados en las ventas a crédito?</p> <p>¿Existe un adecuado monitoreo de las cuentas por cobrar por parte del jefe de crédito?</p>	

Elaborado por: Mariela Aguirre

Tabla N# 2 Variable dependiente, Liquidez

Conceptualización	Dimensiones/ Categorías	Indicadores	Ítems	Técnica /Instrumento
<p>Liquidez es el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes, es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por lo tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. (Rubio Domínguez, 2007, pág. 16)</p>	<p>Índices de liquidez</p>	<p>Capital de Trabajo</p>	<p>¿Cuál es el activo más líquido que posee la empresa? ¿Cuál es el activo menos líquido que posee la empresa? ¿Cómo considera Ud. el nivel de utilidades generadas por la empresa? ¿El nivel de liquidez de la empresa permite solventar los gastos a corto y largo plazo?</p>	<p>Lista de Chequeo Documentos de Contabilidad Anexo 2</p>
		<p>Razón corriente</p>	<p>¿Es la razón corriente una buena herramienta para hacer proyecciones? ¿Cada que tiempo se realiza inventario de mercaderías?</p>	
		<p>Prueba Ácida</p>	<p>¿Cuál es el propósito de tener cuentas por cobrar? ¿Qué estrategias y políticas intervienen en el análisis de las cuentas por cobrar? ¿Qué ajustes se deberían hacer al índice de rotación de las cuentas por cobrar? ¿Cuál es el monto de cuentas por cobrar para el año 2013?</p>	

Elaborado por: Mariela Aguirre

3.6 Plan de recolección de información

Metodológicamente para **Herrera E. y otros (2004)**,

La construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información. El plan para la recolección de la información contempla metodologías requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos:

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
1. ¿Para qué?	Para alcanzar el objetivo de la investigación que es: Determinar la relación del sistema control interno del proceso de ventas a crédito y la liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda. para la optimización de la rentabilidad financiera
2. ¿De qué personas u objetos?	Para el presente proyecto será necesario investigar a la contadora, jefe de recursos humanos y financieros y gerente de Ambatol Cía. Ltda.
3. ¿Sobre qué aspecto?	Sistema de Control Interno del Proceso de las ventas a Crédito y la liquidez de Ambatol Cía. Ltda.
4. ¿Quién?	Investigadora: Mariela Aguirre
5. ¿Cuándo?	Durante el segundo semestre del año 2014.
6. ¿Dónde?	En las Instalaciones de la empresa Ambatol Cía. Ltda., lugar donde labora cada una de las personas a realizar tanto la lista de chequeo como la entrevista.
7. ¿Cuántas veces?	El estudio se realizará una vez para comprobar la veracidad de los datos.
8. ¿Qué técnica de recolección?	Observación, y registro de hojas de cálculo Entrevista, Cuestionario
9. ¿Con qué?	Para ello se aplicará la lista de chequeo y una encuesta
10. ¿En qué situación?	Sistema de Control Interno del proceso de ventas a crédito

Tabla N# 3 Plan de recolección de información

Elaborado por: Mariela Aguirre

3.7 Plan de procesamiento de información

Para el procesamiento de la información se utilizará el siguiente instrumento que es la lista de chequeo.

La función de la tabla es demostrar de forma sencilla la lectura de los resultados obtenidos.

- ✓ En la primera columna ira detallada las opciones de respuesta que tiene el encuestado
- ✓ En la columna dos va a ir el número de personas o frecuencia que optaron por esa respuesta
- ✓ En la tercera columna ira el porcentaje de las respuesta
- ✓ Representaciones gráficas. El presente trabajo de investigación para las representaciones graficas utilizara la columna agrupada por qué compara valores entre categorías usando rectángulos verticales.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de los resultados de la lista de chequeo

Recolección, tabulación, análisis de los datos obtenidos de la lista de chequeo aplicada a los estados financieros de la empresa Ambatol Cía. Ltda., de los años 2012 y 2013.

La lista de chequeo aplicada a los documentos de contabilidad, está estructurada con 43 preguntas relacionadas con el control interno del proceso de ventas acreditado y 24 preguntas para la variable liquidez de la empresa.

El estadígrafo que se utilizó es el Estimador Z, mediante el modelo lógico, matemático y estadístico describiendo cada una de sus variables, mediante el cálculo de Z se grafica en la campana de gauss y se toma la decisión en cuanto a la hipótesis planteada.

4.2 Interpretación de los resultados

4.2.1. Análisis de los resultados de la lista de chequeo aplicada a los documentos de contabilidad sobre el control interno de la empresa Ambatol Cía. Ltda.

Tabla N# 4 Lista de cheque Control Interno

#	COMPONENTES	PREGUNTAS	SI	NO
1	AMBIENTE DE CONTROL	¿Existe actualmente un sistema de control interno de ventas a crédito?		X
2		¿Se han definido políticas dentro del proceso de ventas tales como políticas de precio, descuentos, otorgamiento de crédito, etc.		X
3		¿Se monitorea el cumplimiento de las políticas del proceso de ventas a crédito?		X
4		¿Se cuenta con planes de contingencia ante posibles fallas en el proceso de ventas, ejemplo: daños en el servidor que factura, pérdida de datos, caídas del internet, etc.?		X
5		¿Para clientes nuevos, el cupo de crédito es estudiado y aprobado por un nivel adecuado dentro de la organización. ?		X
6		¿La empresa cuenta con una base de datos de clientes?	X	
7		¿La empresa cuenta con un asesor de crédito?		X
8		¿Existe algún formato de solicitud de crédito?		X
9		¿Una vez presentada la solicitud de crédito se verifica la información?		X
10		¿Se analiza la información presentada por el cliente?	X	
11		¿Se le da una calificación a la información, para la aprobación o rechazo del crédito?		X
12		¿Existe un monto máximo de crédito?	X	

13	EVALUACIÓN DEL RIESGO	¿Los plazos para el pago del crédito están definidos?	X	
14		¿Ambatol tiene alguna tabla de interés por mora?		X
15		¿La empresa tiene cartera vencida?	X	
16		¿La compañía cuenta con un seguro que cubre posibles pérdidas de cartera?		X
17		¿La evaluación del riesgo de las ventas a crédito, es realiza por una persona capacitada y responsable?		X
18		¿Se da un seguimiento a las actividades diarias de los empleados en las ventas a crédito?		X
19		¿Existe un adecuado monitoreo de las cuentas por cobrar por parte del jefe de crédito?		X
20		¿El estudio de crédito incluye, consultas a centrales de riesgo, estudio de la capacidad financiera del cliente, referencias comerciales, etc.?		X
21	ACTIVIDADES DE CONTROL	¿Los procedimientos han determinado los responsables de obtener, transmitir y analizar esta información para que provoque el otorgamiento de un crédito?		X
22		¿Las sugerencias, quejas y otras informaciones recibidas son comunicadas a los funcionarios encargados de su análisis y respuesta?		X
23		¿La Dirección tiene conocimiento de la información relevante que se obtiene de los usuarios?		X
24		¿La función de otorgamiento de crédito está separada de las funciones de ventas?		X

25		¿En el contrato de crédito se especifican, el periodo del crédito, y el descuento si hay un pronto pago?		X
26		¿Las funciones de entrada de órdenes de ventas y de facturación están debidamente segregadas del envío de mercancía?		X
27	SISTEMA DE INFORMACIÓN	¿Se facilita la realización del pedido del cliente mediante diferentes medios tales como internet, fax, EDI, teléfono, vendedores, etc.?	X	
28		¿Se registra los pagos de los clientes de forma inmediata y certera?		X
29		¿Se toma acciones inmediatas si una factura se encuentra vencida?		X
30		¿Se realiza control en la información para comprobar su veracidad?		X
31		¿Se realiza controles de cumplimiento de las actividades asignadas?		X
32		¿Existe políticas para el logro de los objetivos planteados por la empresa?		X
33		¿Existen tareas improductivas que si no se realizaran no afectarían el cumplimiento de objetivos de la entidad?		X
34		¿Existen tareas duplicadas o tareas con objetivos similares realizadas por distintos niveles jerárquicos?		X
35		¿La persona que registran la venta y los ingresos de efectivo no tiene la custodia del efectivo?	X	
36		¿Existe actividades de protección y conservación de los activos?		X
37	¿Existe controles de acceso a programas computarizados y archivos de datos?		X	

38		¿La información contable es identificada, suficiente y relevante para ser comunicada en forma oportuna para permitir al personal ejecutar sus responsabilidades asignadas?		X
39		¿La calidad de la información que brinda el sistema contable afecta la capacidad de la gerencia para adoptar decisiones?		X
40	MONITOREO	¿Se monitorea las actividades diarias realizadas por los distintos niveles de la entidad?		X
41		¿Se monitorea el rendimiento del personal?		X
42		¿Realizar encuestas de satisfacción a los clientes?		X
43		¿Los resultados de las encuestas son tomados en cuenta para el mejoramiento del proceso de ventas?		X

Elaborado por: Mariela Aguirre

Sistema de control Interno

Elementos

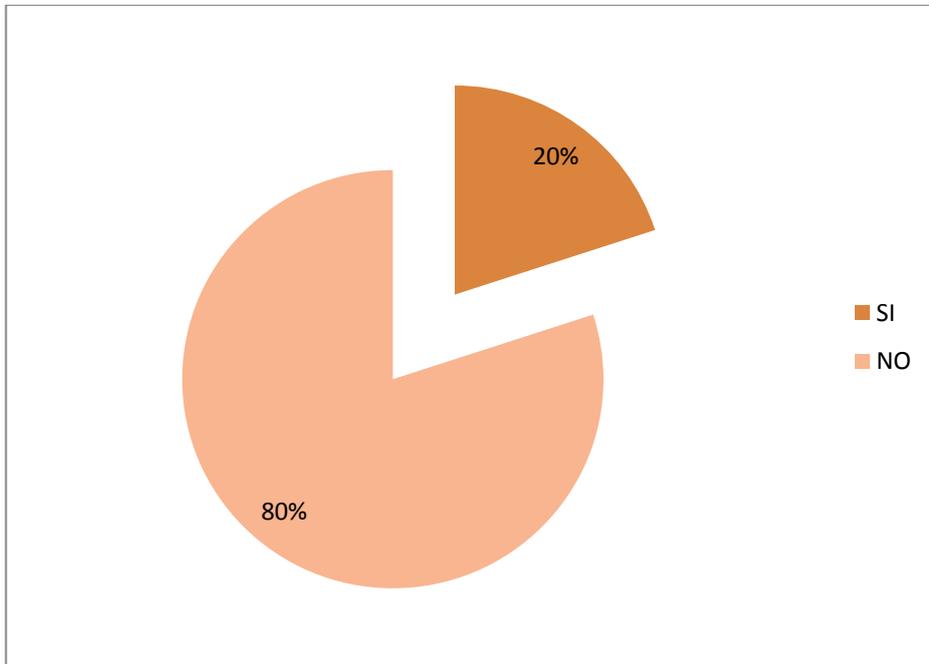
AMBIENTE DE CONTROL

Tabla N# 5 Ambiente de control

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	20%
NO	8	80%
TOTAL	10	100%

Elaborado por: Mariela Aguirre
Fuente: Lista de chequeo

Gráfico N# 5 Ambiente de control



Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Lista de chequeo

ANÁLISIS

Del 100% de los documentos observados el 80% corresponde a que no existe un buen ambiente de control, mientras tanto que el 20 % corresponde a la opción SI.

INTERPRETACIÓN

En la documentación observada como es el estado de situación y de resultados de los años 2012 y 2013 se encontró que: actualmente no cuenta un sistema de control interno de ventas a crédito, entonces conlleva a que no se han definido políticas, planes de contingencia, provisiones, etc., dentro del proceso de cuentas por cobrar.

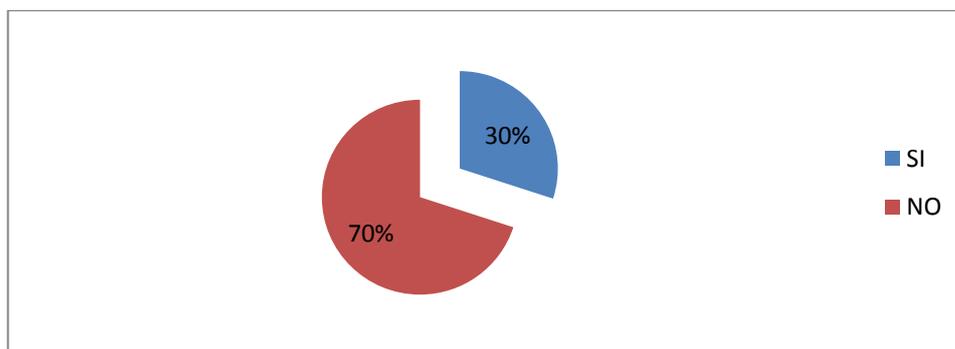
De igual manera para el otorgamiento de crédito para clientes nuevos no se realiza un estudio completo de la capacidad de pago, puesto que no se cuenta exclusivamente con un asesor de crédito, que realice los formatos de solicitados y determine los montos del crédito de la información proporcionada por el futuro deudor, entonces si no existe el debido proceso no se puede tener un ambiente de control.

EVALUACIÓN DEL RIESGO

Tabla N# 6 Evaluación del riesgo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	30%
NO	7	70%
TOTAL	10	100%
Elaborado por: Mariela Aguirre		
Fuente: Lista de chequeo		

Gráfico N# 6 Evaluación del riesgo



Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Lista de chequeo

ANÁLISIS

De los documentos observados como es el estado de situación y de resultados de los años 2012 y 2013 se encontró que la evaluación del riesgo con un 70% corresponde a la opción NO, se analiza los créditos otorgados a los clientes, mientras tanto que el 30% es la opción SI.

INTERPRETACIÓN

Sobre el análisis del riesgo en las ventas a crédito como primera instancia no se califica la información presentada por el cliente, para saber si el porcentaje corresponde a la opción de aprobación o rechazo del crédito, así como también no

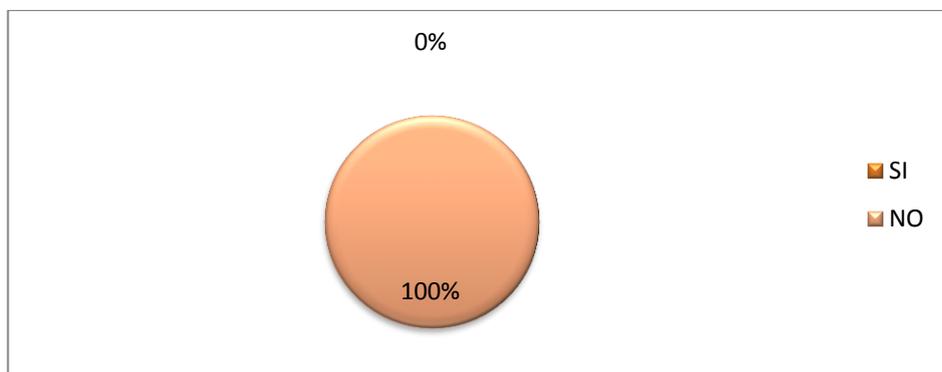
se ha establecido el % de mora por días de retraso de pago. Si la empresa no se asegura perderá mucha cartera vencida generando cuentas incobrables.

ACTIVIDADES DE CONTROL

Tabla N# 7 Actividades de control

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	6	100%
TOTAL	6	100%
Elaborado por: Mariela Aguirre		
Fuente: Lista de chequeo		

Gráfico N# 7 Actividades de control



Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Lista de chequeo

ANÁLISIS

De los documentos observados como es el estado de situación y de resultados de los años 2012 y 2013 el 100% corresponde a que no existen buenas actividades de control.

INTERPRETACIÓN

Las actividades de control no son las adecuadas puesto que no se ha determinado los responsables de obtener, transmitir y analizar la información correcta para el

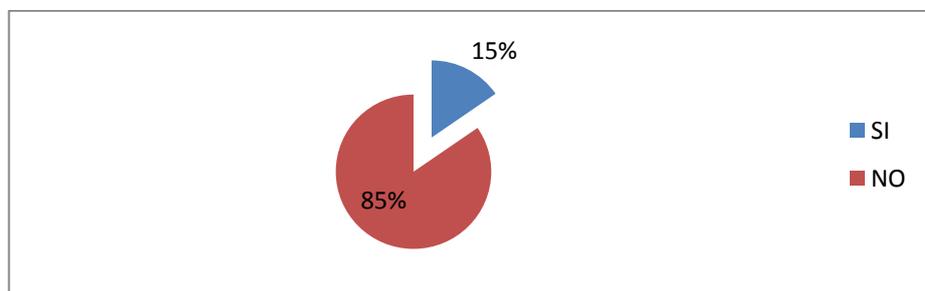
otorgamiento de un crédito. Dando como consecuencia que la persona encargada no especifique correctamente las condiciones de pago del crédito, forma de envío, facturación y el descuento si hay un pronto pago.

SISTEMA DE INFORMACIÓN

Tabla N# 8 Sistema de información

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	15%
NO	11	85%
TOTAL	13	100%
Elaborado por: Mariela Aguirre		
Fuente: Lista de chequeo		

Gráfico N# 8 Sistema de información



Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Lista de chequeo

ANÁLISIS

Del 100% de los documentos observados como es el estado de situación y de resultados de los años 2012 y 2013, el 85 % de las preguntas corresponde a la opción que no existe un adecuado sistema de información, mientras tanto la opción SI tiene el 15%.

INTERPRETACIÓN

El sistema de información no es el adecuado porque al momento que los clientes realizan el pago de una cuota de la deuda no se registra adecuadamente, provocando que no exista una información precisa, inmediata y certera de dichos pagos, ocasionando molestias en los clientes. Además de que se realizan tareas improductivas afectando al cumplimiento del logro de los objetivos de la empresa.

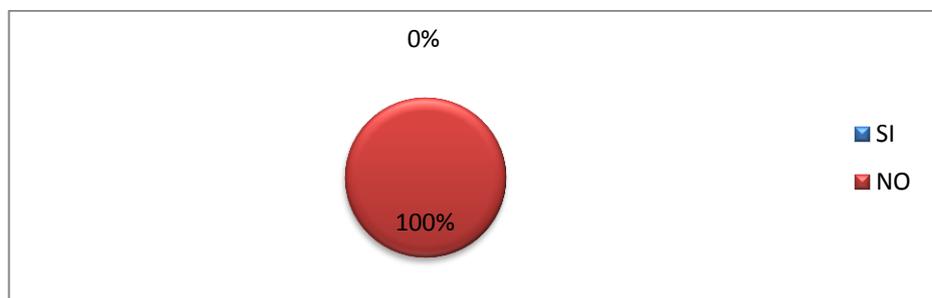
Por lo antes mencionado no se puede obtener una información contable suficiente y relevante para ser comunicada en forma oportuna al gerente afectando a la capacidad de la gerencia para adoptar decisiones.

MONITOREO

Tabla N# 9 Monitoreo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%
Elaborado por: Mariela Aguirre		
Fuente: Lista de chequeo		

Gráfico N# 9 Monitoreo



Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Lista de chequeo

ANÁLISIS

Mediante los documentos observados 100% del monitoreo del control interno no se lo realiza.

INTERPRETACIÓN

En primera instancia no se monitorea las actividades diarias realizadas por los distintos niveles de la entidad, tampoco se analiza si el personal está cumpliendo con las actividades asignadas.

No se realizan encuestas de satisfacción a los clientes, para saber si están de acuerdo con la atención prestada en el proceso de compra, pago y crédito.

4.2.2 Análisis de los resultados de la lista de chequeo aplicada a los documentos de contabilidad sobre la Liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda.

Tabla N# 10 Lista de chequeo liquidez

#	DOCUMENTACIÓN	SI	NO
1	¿Se aplican indicadores de liquidez?		X
2	¿El flujo de caja disponible cubre gastos a corto plazo?	X	
3	¿Se utilizan indicadores financieros de razón corriente en la empresa?		X
4	¿La empresa maneja estrategias de contingencia para manejo de las cuentas por cobrar?		X
5	¿Los activos corrientes de la empresa superan a los activos no corrientes?	X	
6	¿El nivel de utilidades generada por la empresa es suficiente para cubrir las obligaciones adquiridas por la empresa?		X
7	¿La empresa tiene préstamos con varias entidades financieras?	X	
8	¿Las conciliaciones de ventas, cuentas por cobrar y disponible son realizadas por personas diferentes a las que realizan los registros de esas cuentas?		X
9	¿Se realizan conciliaciones bancarias mes a mes?	X	
10	¿Se lleva un registro de los cheques recibidos?		X
11	¿El nivel de liquidez en la empresa permite solventar gastos a corto plazo?	X	
12	¿Los balances disponibles están actualizados?	X	

13	¿El Nivel de liquidez es satisfactorio?		X
14	¿El nivel de endeudamiento de la empresa con proveedores es alto?		X
15	¿La empresa cancela puntualmente compromisos con proveedores?	X	
16	¿La empresa maneja razones financieras para controlar los riesgos financieros?		X
17	¿El porcentaje de cuentas por cobrar que mantiene la empresa con clientes es elevado?	X	
18	¿La empresa Realiza proyecciones de gastos de ventas?		X
19	¿La empresa tiene políticas para la cobranza de facturas?		X
20	¿Con base en la facturación se genera de forma automática el registro de la venta, la cuenta por cobrar, los impuestos?		X
21	¿El sistema está parametrizado para afectar las cuentas contables respectivas en la venta. ?		X
22	¿Las ventas registradas se respaldan con facturas de vena y documentos de embarque autorizados?	X	
23	¿Se verifica que el total del lote de ingresos del mes coincide con lo registrado en el libro mayor?		X
24	¿Mensualmente se concilia el módulo de cuentas por cobrar con el libro mayor y se investigan y aclaran las partidas conciliatorias de forma oportuna?	X	

Elaborado por: Mariela Aguirre

LIQUIDEZ

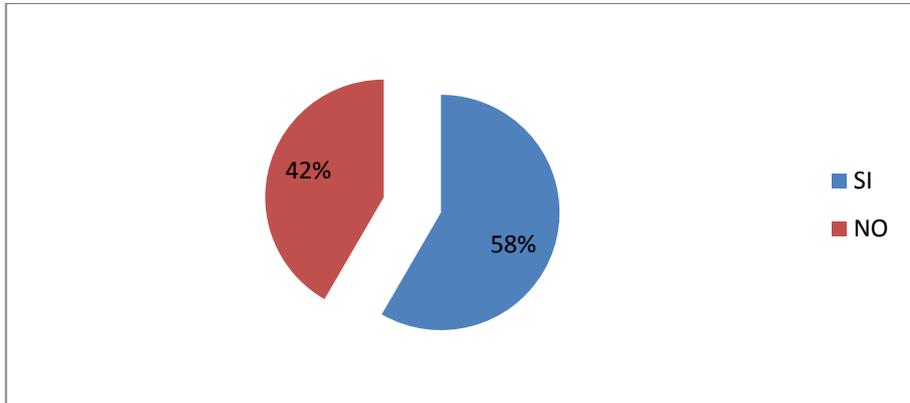
Tabla N# 11 Liquidez

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	10	42%
NO	14	58%
TOTAL	24	100%

Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Lista de chequeo

Gráfico N# 10 Liquidez



Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Lista de chequeo

ANÁLISIS

Del 100% de las preguntas de los documentos observados como es el estado de situación y de resultados de los años 2012 y 2013 58% corresponde a la opción NO, existe una buena liquidez en la empresa Ambatol y el 42% a la opción SI.

INTERPRETACIÓN

Los índices de liquidez evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos a corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

Ambatol no calcula indicadores de liquidez para controlar los riesgos que puedan existir en el proceso de ventas a crédito. Como son los gastos de cobranza de facturas vencidas. La empresa Ambatol no tiene un seguro para posibles pérdidas de la mercadería.

La empresa tiene varios préstamos bancarios afectando a la liquidez de la organización. Puesto que estos generan grandes intereses.

4.3 Verificación de Hipótesis

Diferencia de proporciones

Estimador “Z”

1.- Planteo de la hipótesis

a) Modelo lógico

H_0 : El sistema de control interno del proceso de las ventas a crédito No está relacionada significativamente con la liquidez de la Empresa Ambatol Cía. Ltda.

H_1 : El sistema de control interno del proceso de las ventas a crédito SI está relacionada significativamente con la liquidez de la Empresa Ambatol Cía. Ltda.

b) Modelo matemático

$$H_0 : p_1 = p_2$$

$$H_1 : p_1 \neq p_2$$

c) Modelo estadístico

$$z = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{(\hat{p}^* \hat{q}) \left[\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right]}}$$

De donde:

Z= Estimador “z”

p_1 = Probabilidad de aciertos de la VI

p_2 = Probabilidad de aciertos de la VD

\hat{p} = Probabilidad de éxito conjunta

\hat{q} = Probabilidad de fracaso conjunta

n_1 = Número de casos de la V.I.

n_2 = Número de casos de la V.D.

2.- Regla de decisión

$1-0,05= 0,95$; α de 0,05

Z al 95% y con un α de 0,05 es igual al 1,96

Se acepta la hipótesis nula si, Z calculada (Z_0) está entre $\pm 1,96$ con un ensayo bilateral.

3. Cálculo de Z

Tabla N# 12 Cálculo de Z

VI	p_1	SI	7
	p_2	NO	36
		TOTAL	43
VD	p_1	SI	10
	p_2	NO	14
		TOTAL	24

Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Lista de chequeo

Tabla N# 13 Cálculo de Z \hat{p} \hat{q}

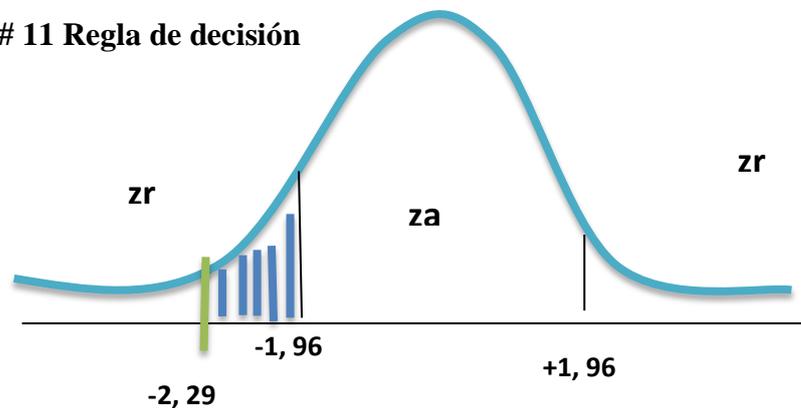
p_1	7/43	0,1627907
p_2	10/24	0,4166667
\hat{p}	17/67	0,2537313
\hat{q}	50/67	0,7462687

Elaborado por: Mariela Aguirre
Fuente: Lista de chequeo

$$z = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{(\hat{p} * \hat{q}) \left[\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right]}}$$

$$z = \frac{0,1627907 - 0,4166667}{\sqrt{(0,2537313 * 0,7462687) \left[\frac{1}{43} + \frac{1}{24} \right]}} = -2,29$$

Gráfico N# 11 Regla de decisión



Elaborado por: Mariela Aguirre

4. Decisión

Como el valor del Z calculado es de -2,29, que es un valor que se encuentra fuera -1,96, se RECHAZA la hipótesis nula (H_0) y se acepta la alternativa, H_1 es decir, **El sistema de control interno del proceso de las ventas a crédito si se encuentra relacionado significativamente con la liquidez de la empresa Ambatol Cía. Ltda.**

Luego de haber realizado el análisis cualitativo se procede a realizar el análisis cuantitativo mediante el cálculo de los indicadores de liquidez con los estados

financieros de los años 2012 y 2013 para cumplir con los objetivos planteados anteriormente y la realización del proyecto de tesis.

Tabla N# 14 Indicadores de liquidez

INDICADORES	2012	2013	DIFERENCIA	INTERPRETACIÓN
Liquidez Corriente: Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,46	11,44	9,98	Este indicador mide las disponibilidades actuales de la empresa para atender las obligaciones existentes en la fecha de emisión de los estados financieros que se están analizando. Por cada \$1 de pasivo corriente, la empresa cuenta \$ 1.46 para el año 2012 y \$ 11, 44 para el 2013 de activo corriente para cubrir todas sus obligaciones existentes.
Prueba Acida: Activo Corriente- Inventarios / Pasivo Corriente	0,91	1,54	0,63	Este indicador mide la capacidad de pagar las deudas a corto plazo, la empresa AMBATOL en el año 2012 registra una prueba acida de 0.91 y para el 2013 1.54 lo cual nos permite deducir que por cada dólar que se debe en el pasivo corriente se cuentas con 0.91 y 1.54 respectivamente para su cancelación.

Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Estado de Situación 2012 y 2013 **Anexo #3**

Mediante los indicadores de liquidez se pudo demostrar que la empresa Ambatol Cía. Ltda.... Tiene liquidez, Sin embargo debemos tomar en cuenta, los prestamos altísimos que tiene con varias entidades bancarias, mediante el análisis horizontal del balance general, **Anexo 5**, para el año 2012 tiene un monto de \$605,312.09 y 636,735.65, debiendo disminuir estos montos han aumentado que se detallan a continuación:

Tabla N# 15 Préstamos bancarios de Ambatol Cía. Ltda.

PRESTAMOS BANCARIOS	2012			2013			Análisis Horizontal	
DOCUMENTOS POR PAGAR	605.312,09	27,64%	100,0%	636.735,65	50,24%	100,00%	31.423,56	5,19%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT TERRENO	53.931,19	2,46%	8,9%	27.235,02	2,15%	4,28%	- 26.696,17	-49,50%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT GALPÓN	57.337,22	2,62%	9,5%	45.873,79	3,62%	7,20%	- 11.463,43	-19,99%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT CERAM	5.926,71	0,27%	1,0%	-	0,00%	0,00%	- 5.926,71	- 100,00%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT CAMIÓN-CAPITAL				91.399,04	7,21%	14,35%	91.399,04	0,00%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT TERRENO PUYO	44.688,76	2,04%	7,4%	33.747,88	2,66%	5,30%	- 10.940,88	-24,48%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT GALPÓN	97.595,28	4,46%	16,1%	74.325,29	5,86%	11,67%	- 23.269,99	-23,84%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT		4,13%	15,0%		5,57%	11,08%	-	-22,04%

GALPÓN	90.514,53			70.568,02			19.946,51	
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT SOBREG.	56.783,74	2,59%	9,4%	4.575,24	0,36%	0,72%	- 52.208,50	-91,94%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT PUENTE GRÚA	106.867,99	4,88%	17,7%	89.011,37	7,02%	13,98%	- 17.856,62	-16,71%
PRÉSTAMO BANCO BOLIVARIANO IMPORTACIÓN	91.666,67	4,19%	15,1%	-	0,00%	0,00%	- 91.666,67	- 100,00%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT CAPITAL TRABAJO	-	0,00%	0,0%	200.000,00	15,78%	31,41%	200.000,00	0,00%

Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Análisis horizontal

Como se puede observar algunos prestamos ha disminuido su monto, pero otros ha aumentado.

A si mismo tenemos las cuentas por cobrar con montos altos lo cual afecta a la liquidez de la empresa Ambato1, para el año 2012 con un valor de \$594,913.19 y 442,066.89 para el 2013, demostrando así que la empresa no tienen políticas de créditos, aumentando los intereses por mora, hasta cuentas incobrables, esto debido a la falta de análisis del clientes antes de otorgarle dicho crédito, valores que se detallan a continuación:

Tabla N# 16 Cuentas por cobrar de Ambatol Cía. Ltda.

CUENTAS POR COBRAR	2012			2013			Análisis Horizontal	
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	594.913,19	27,16 %	100,0 %	442.066,89	34,88 %	100,00 %	- 152.846,30	- 25,69%
CxC MATRIZ FACTURAS	388.193,15	17,73%	65,3%	238.587,42	18,82%	53,97%	- 149.605,73	-38,54%
CxC CHEQUES PROTESTADOS	14.235,20	0,65%	2,4%	73.534,60	5,80%	16,63%	59.299,40	416,57 %
CxC PUYO FACTURAS	38.748,10	1,77%	6,5%	10.511,82	0,83%	2,38%	- 28.236,28	-72,87%
CxC LATACUNGA FACTURAS	5.337,93	0,24%	0,9%	4.452,68	0,35%	1,01%	- 885,25	-16,58%
CHEQUES POSFECHADOS	178.763,83	8,16%	30,0%	-	0,00%	0,00%	- 178.763,83	- 100,00 %
- PROVISIÓN CTAS INCOBRABLES	- 19.549,02	-0,89%	-3,3%	- 13.349,60	-1,05%	-3,02%	6.199,42	-31,71%
CxC HUACHI FACTURAS	-	0,00%	0,0%	139.145,97	10,98%	31,48%	139.145,97	0,00%
- PROVISIÓN DETERIORO DE CARTERA	- 10.816,00	-0,49%	-1,8%	- 10.816,00	-0,85%	-2,45%	-	0,00%

Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Análisis horizontal

VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

En el presente trabajo investigativo una vez aplicada la lista de chequeo a los documentos contables de la empresa Ambatol tanto para la variable dependiente como independiente, además de que si se encuentran relacionadas significativamente se obtiene las siguientes conclusiones:

Objetivo 1. Evaluar el proceso de ventas a crédito en la empresa AMBATOL Cía. Ltda... de la ciudad de Ambato, para determinar su grado de razonabilidad.

Mediante la lista de chequeo aplicada a los documentos contables no existe un control interno del proceso de ventas a crédito puesto que no se analiza el perfil del cliente, aumentando así las cuentas por cobrar.

Sobre el análisis del riesgo en las ventas a crédito no se califica la información presentada por el cliente, para saber si el porcentaje corresponde a la opción de aprobación o rechazo del crédito, así como también no se ha establecido el % de mora por días de retraso de pago. Si la empresa no se asegura perderá mucha cartera vencida generando cuentas incobrables.

No se monitorea las actividades diarias realizadas por los distintos niveles de la entidad, tampoco se analiza si el personal está cumpliendo con las actividades asignadas.

No se realizan encuestas de satisfacción a los clientes, para saber si están de acuerdo con la atención prestada en el proceso de compra, pago y crédito

Objetivo 2. Evaluar los índices de liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda... de la ciudad de Ambato para la toma de decisiones.

Ambatol no calcula indicadores de liquidez para controlar los riesgos que puedan existir en el proceso de ventas a crédito. Como son los gastos de cobranza de facturas vencidas. Además de no poder medir la eficacia, eficiencia y el comportamiento de los movimientos de cartera para su respectivo análisis y toma de decisiones. Asimismo de no tener un seguro para la mercadería del almacén y la maquinaria. Lo cual es vital para evitar pérdidas cuantiosas.

Mediante el cálculo de los índices de liquidez se obtuvo como resultado que el año 2013 para el índice razón corriente que la empresa ha pagado todas sus obligaciones a corto plazo. Para la Prueba ácida difícilmente logra cubrir sus obligaciones a corto plazo. Pero debemos tomar en cuenta que la empresa tiene montos altos en préstamos bancarios.

Objetivo 3. Proponer un adecuado sistema de control interno del proceso ventas a crédito para mejorar la liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda... de la ciudad de Ambato, buscando un eficiente cobro de cartera.

- ✓ En la empresa Ambatol no existe un sistema de políticas y procedimientos que permita un adecuado control de las ventas a crédito, ocasionando el aumento de la cartera vencida lo cual es perjudicial para la empresa.

5.2 RECOMENDACIONES

- ✓ Crear un departamento de análisis de créditos.
- ✓ Se recomienda que se realice seguimiento minucioso del perfil del solicitante del crédito para saber su capacidad de pago.
- ✓ Realizar encuestas de satisfacción a los clientes.
- ✓ Se recomienda el cálculo de los índices de liquidez para generar información confiable sobre la situación financiera de la empresa, para la buena toma de decisiones y la mejora continua.
- ✓ Realizar la provisión de cuentas incobrables.
- ✓ El diseño sistema de control interno para el otorgamiento de créditos en la empresa Ambatol Cía. Ltda... Para así evitar el aumento de las cuentas por cobrar.

CAPITULO VI

LA PROPUESTA

6.1. Datos informativos

Título:

Sistema de control interno para el otorgamiento de créditos en la empresa Ambatol Cía. Ltda.

Institución ejecutora:

Empresa Ambatol Cía. Ltda.

Beneficiarios:

- Empresa
- Clientes
- Comunidad en general

Ubicación: Ambatol Cía. Ltda.

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Dirección: Avenida Jácome Clavijo

Tiempo estimado para la ejecución:

Inicio: Septiembre 2014

Fin: Febrero 2015

Equipo Técnico Responsable:

Quienes serán el soporte técnico de esta investigación, son las siguientes personas:

- ✓ Mariela Aguirre, Investigadora
- ✓ Dr. Carlos Sánchez, Gerente

Costo:

Tabla N# 17 El costo estimado de la propuesta será de \$550 dólares

No	Detalle	Valor en USD
1	Capacitación	200
2	Materiales de oficina	300
3	Imprevistos	50
	TOTAL	\$550

Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Ambatol Cía. Ltda.

6.2. Antecedentes de la propuesta

El presente trabajo investigativo no ha sido objeto de estudio anteriormente, por lo que los resultados alcanzados permiten sentar bases para un futuro exitoso para la empresa Ambatol Cía. Ltda.

En todas y cada una de las empresas sin importan su giro, se debe tener un adecuado control interno de las actividades que realiza diariamente para sobresalir en el mercado competitivo.

Debido a que en la empresa Ambatol Cía. Ltda.... no existe un adecuado control interno de las ventas a crédito, aumentando así las cuentas por cobrar, es necesario diseñar un Sistema de control interno para el otorgamiento de créditos.

En la investigación realizada que puedo determinar que no existe un adecuado sistema de control interno de las ventas a crédito.

En la actualidad el control interno es un elemento indispensable para la gerencia, generando un dinamismo que la conduce a con los objetivos propuestos.

6.3. Justificación

Después de una detenida recolección de información mediante lista de chequeo, cálculo de los indicadores de liquidez y análisis horizontal, y contacto directo con los empleados y directivos de la empresa Ambatol, es necesario un sistema de control interno del otorgamiento de créditos.

La presente propuesta es **factible** para su realización debido a la colaboración del gerente de la empresa Ambatol y empleados.

El sistema de control interno para el otorgamiento de créditos es **interesante**, porque mediante su aplicación se logrará un buen proceso en las ventas a crédito y la disminución de las cuentas por cobrar.

El sistema de control interno para el otorgamiento de créditos es de gran **utilidad** ya que beneficiará a la empresa, empleados y a la comunidad en general.

6.4. Objetivos

6.4.1. Objetivo general

Diseñar un sistema de control interno para el otorgamiento de créditos en la empresa Ambatol Cía. Ltda.... para el aumento de la liquidez.

6.4.2. Objetivos específicos

- Describir los componentes del control interno que permitan cumplir con los objetivos de la empresa.
- Elabora políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos que permitan guiar a las personas encargadas.

6.5. Análisis de factibilidad

6.5.1. Factibilidad Socio-Cultural

Esta propuesta es factible porque permitirá saber el nivel económico del cliente, si está en la disponibilidad de cancelar el monto adeudado a la empresa en los plazos y condiciones pactadas, y así evitar el aumento de las cuentas por cobrar.

6.5.2. Factibilidad Tecnológica

Ambatol mediante el diseño del sistema de control interno para el otorgamiento de créditos, se tendrá información certera de los movimientos de las ventas y cobros de la mercadería, siendo este el eje principal de la empresa.

La empresa Ambatol dispone del espacio físico, personal y equipos tecnológicos para la implantación del departamento de créditos y demás bases de información requeridas para analizar los perfiles de los clientes solicitantes de un crédito.

6.5.3. Factibilidad Organizacional

Mediante la colaboración de la empresa Ambatol e información proporcionada por la misma, la presente propuesta es factible.

La empresa Ambatol cuenta con los suficientes recursos humanos, tecnológicos y financieros para la implementación de la presente propuesta.

6.5.4. Factibilidad Económica – Financiera

El proyecto es posible puesto que el diseño del sistema de control interno de otorgamiento de créditos, se podrá tener en la empresa liquidez y rentabilidad.

Ambatol dispone de los suficientes recursos financieros para la implementación de la presente propuesta. Como lo demuestran los estados financieros presentados por la misma.

6.5.5. Factibilidad Legal

La presente propuesta no tiene impedimento legal alguno.

6.6. Fundamentación científico –técnica

El diseño del sistema de control interno de otorgamiento de créditos se lo realizará para la empresa Ambatol Cía. Ltda... para el mejoramiento continuo de la liquidez.

La ausencia de controles provoca que se presenten situaciones no deseadas y se ejecuten actividades impropias sin que pueda detectarse y mucho menos preverse de su ocurrencia.

En palabras de Fuentes (2012, p. 48) el sistema de control interno:

Se constituye en un plan de la organización que incluye todos los sistemas, métodos y procedimientos adoptados por una organización con el objeto de proteger los activos pasivo, patrimonio, generando información confiable, veraz, integra y verificable, con el compromiso de todo el personal de la empresa al cumplimiento de las políticas, metas y objetivos con eficiencia operacional y funcional.

Según Muñiz (2013, p. 81;82) para un sistema de control interno se debe de tomar en cuenta las siguientes áreas en una empresa:

Análisis de necesidades de supervisión y de control por áreas.

Necesidades que puede tener una empresa por funciones, documentos y además de requisitos para los diferentes tipos de operaciones.

Área de ingresos

Funciones principales y los documentos de soporte.

Gráfico N# 12 Área de ingresos

FUNCIONES	DOCUMENTOS
Obtener datos de clientes	Abrir Fichas con datos de clientes
Otorgar crédito a los clientes	Control de crédito por el programa
Obtener pedidos de clientes	Introducir Pedidos
Entrega de productos o prestación de servicios	Emitir pedidos de entrega
Realizar facturas de ventas	Generar Facturas
Realizar descuentos de pronto pago	Generar descuentos en facturas.
Realizar facturas de devoluciones y descuentos	Realizar facturas de abono
Contabilizar la venta	Asientos contables
Contabilizar Comisiones de venta	Facturas y Asientos contables
Gestión del cobro: Cuentas por cobrar	Emisión de recibos y documentos para el cobro
Provisionar ventas de dudoso cobro	Asientos contables
Recuperar morosos	Asientos contables
Contabilizar IVA repercutido	Facturas Asientos contables y liquidaciones
Generar Provisiones por garantías	Asientos contables

Fuente: (Muñiz, 2013)

Gráfico N# 13 Área de gastos

FUNCIONES	DOCUMENTOS
Obtener datos de proveedores	Abrir fichas con datos de proveedores
Conseguir poder seleccionar proveedores	Histórico de proveedores de productos
Preparar solicitudes de compras	Introducir y emitir pedidos compras
Recibir productos de prestación de servicios	Introducir pedidos de compra
Recibir facturas de compra	Registrar facturas de compra
Recibir descuentos por pronto pago	Generar descuentos de Facturas
Recibir facturas de devoluciones y descuentos	Realizar facturas de abono
Contabilizar la compra	Asientos contables
Control de calidad de mercancías y servicios	Gestión y registro de los controles
Gestión del pago: Cuentas a pagar	Recepción de recibos y documentos de pago.
Contabilizar IVA soportado	Facturas asientos contables y liquidaciones

Fuente: (Muñiz, 2013)

Gráfico N# 14 Área de inversión y financiación

FUNCIONES	DOCUMENTOS
Control de bancos	Registro de datos de entidades bancarias
Gestión de Crédito	Obtención de financiación y gestión de su pago
Administración del efectivo y de los medios de cobro y pago	Sistema detallado para todos los medios de cobro y pago
Financiación interna e inversiones	Documentos mercantiles y financieros
Control de devengo, del cobro o pago de intereses y de los dividendos	Liquidaciones y documentos bancarios
Custodia del efectivo y las inversiones	Detalles de caja y detalles de inversiones
Control de deudas y de las diferentes financiaciones	Detalle de acciones, préstamos y otros similares
Control de seguros planes de pensiones y otros pasivos a pagar	Registro detallado de todos los documentos que impliquen obligaciones sociales de la empresa.

Fuente: (Muñiz, 2013)

En palabras de Fonseca (2007, pp. 309-311) los componentes del control interno son los siguientes:

Ambiente de control interno

Se refiere al establecimiento de un entorno que estimula e influencia las tareas del personal con respecto al control de sus actividades. El personal resulta la esencia de cualquier entidad, al igual que sus atributos individuales, constituyendo el motor que la conduce y la base sobre la que todo descansa. Este componente tiene gran influencia en la forma en que son desarrolladas las operaciones, se establecen objetivos y se estimulan riesgos, así como tiene relación con el comportamiento de los sistemas de información y las actividades de monitoreo.

Evaluación del riesgo

Es una actividad que debe practicar la dirección en cada entidad. Su evaluación implica la identificación, análisis y manejo del riesgo relacionado con la elaboración de los estados financieros y que pueden incidir en el logro de los objetivos del control interno en la entidad.

Actividades de control gerencial

Se refiere a la que realiza la administración de la entidad para cumplir con las funciones asignadas. Son importantes porque implican la forma correcta de hacer las cosas, para lo cual se valen de políticas y procedimientos.

Sistema de información y comunicación

Está constituido por, métodos y registros establecidos para registrar, procesar, resumir e informar las operaciones financieras de una entidad. La calidad de información que brinda el sistema afecta la capacidad para adoptar decisiones adecuadas que permitan controlar las actividades de la entidad.

La comunicación implica proporcionar un apropiado conocimiento sobre los roles y responsabilidades individuales involucradas en el control interno de la información financiera.

Actividades de monitoreo

Es el proceso que evalúa la calidad de funcionamiento del control interno en el tiempo y permite al sistema reaccionar en forma dinámica, cambiando cuando las circunstancias así lo requieran. Debe orientarse a la orientación de controles débiles, insuficientes o necesarios, para promover su reforzamiento. El monitoreo se lleva a cabo de tres formas: durante la realización de las actividades diarias en los distintos niveles de la entidad; de manera separada, por personal que no es el responsable directo de la

ejecución de las actividades, o mediante la combinación de ambas modalidades.

En palabras de Bravo (1997, pág. 98)

La evaluación de un **sistema de control interno** constituye en sí todo un proceso. Si bien los enfoques y técnicas varían, debe mantenerse una disciplina apropiada en todo el proceso y deben mantenerse ciertos principios fundamentales que le son inherentes. Para la aplicación implicara conversaciones previas con los empleados de la entidad y la revisión de la documentación existente.

Según Bravo (1997, pág. 145;146) antes de intentar definir el control interno, es necesario revisar el significado de las palabras “control” e “interno”, para después considerar las interpretaciones de las distintas partes.

La palabra **control** puede tener las siguientes excepciones: comprobación, inspección, fiscalización, intervención; dominio, mando, preponderancia; regulación, normal o automática, sobre un sistema. *“Ejercer una influencia deliberada para conseguir un objetivo predeterminado”*

Para ejercer **control**, es necesaria la existencia de objetivos predeterminados. Sin **objetivos** el control carece de sentido.

Ejercer un **control** implica ejercer influencia sobre alguien o sobre algo, por ejemplo, los empleados, una unidad de negocio de una empresa con el fin de alcanzar objetivos.

La palabra **interno** se define de la siguiente forma: que existe o está situado dentro de los límites de algo. A efectos de estudio es la entidad o empresa. Es decir, el centro de atención es el interior de un negocio o

cualquier entidad. De esta forma el **control interno** incluirá, por ejemplo, las actuaciones del consejo de administración de la entidad, los directores u otros empleados, incluyendo auditores internos, pero excluirá las actuaciones de organismos de control de auditores externos.

Componentes del control interno

Entorno de control.- identifica siete factores que se detalla a continuación:

Integridad y valores éticos. Los indicios de falta de integridad o valores éticos en cualquier acción de los altos ejecutivos, ya sea en relación con la dirección ejecutiva, operativa o financiera, ponen entre dicho la fiabilidad del proceso de formulación de información financiera. Las dudas sobre la integridad o la ética del personal de una entidad deberían, como mínimo, causar preocupación por la posibilidad de que tales defectos repercutan en la fiabilidad de la información financiera.

Los siguientes, entre otros, tienen impacto sobre la fiabilidad de los estados financieros:

- ✓ La actitud de la dirección hacia el incumplimiento de los controles establecidos principalmente para la consecución de los objetivos de información financiera.
- ✓ Los acuerdos de la dirección con los auditores internos y externos y asesores externos sobre asuntos relacionados con la información financiera. En aquellas áreas en las que tal actuación se clave para mantener controles eficaces sobre la información financiera, las deficiencias potenciales en las políticas y prácticas de recursos humanos han de tenerse en cuenta.

Consejo de administración y comité de auditoría. Es la forma en que sus miembros cumplen sus responsabilidades en cuanto a control del proceso de la formulación de los estados financieros son aspectos fundamentales del **entorno de control**.

La participación en la supervisión del proceso de formulación de la información financiera, tarea que incluye la evaluación de la razonabilidad de las decisiones contables tomadas por la dirección y sus estimaciones así como la revisión de las principales declaraciones o cuentas presentadas por el organismo de control. Es de particular interés para los controles de la información financiera. (pág. 180)

Evaluación del riesgo y actividades de control.- La entidad establece objetivos a nivel de las actividades así como mecanismos para identificar analizar los riesgos relacionados con su consecución y desarrolla las acciones y actividades de control necesarias para afrontar los riesgos. El informe de la dirección sobre el control interno incluirá los riesgos asociados con la consecución de los objetivos relaciones con la formulación de los estados financieros que expresan una “imagen fiel”. Como ejemplo tenemos: el objetivo de operaciones de una entidad de alcanzar objetivos específicos de ventas y de beneficio se viera afectado por la entrada de un nuevo competidor en el mismo mercado. (pág. 181)

Información y comunicación.- Este componente requiere de la identificación, captación, tratamiento y comunicación de la información relevante a toda organización. Como por ejemplo de la información y comunicación que permite a una entidad alcanzar sus objetivos de información financiera podemos citar la comunicación a todos los niveles de las normas de conducta ética o el envío de extractos mensuales a clientes con el correspondiente seguimiento de cualquier discrepancia. Un **ejemplo** es la obtención de datos del personal de ventas sobre posibles

mejoras en los productos en los productos para satisfacer las necesidades de clientes y posterior comunicación de datos al personal técnico de producción.

La información financiera puede ayudar a valorar los saldos a cobrar y las existencias, así como para determinar los pasivos, una organización debería tener un mecanismo dentro de la función contable para identificar las necesidad de hacer los ajustes necesarios a estas cuentas, si no fuera el caso, un siguiente adecuado de las comunicaciones de los clientes y los proveedores podría servir como método alternativo para conseguir los objetivos de la entidad en cuanto a la información financiera en las mencionadas áreas y podría incorporarse en el alcance de un informe a la dirección sobre el control interno. (pág. 183)

Supervisión.- Las actividades de supervisión continuada contemplan la eficacia de otros componentes del control interno para conseguir los objetivos de información financiera, por ejemplo:

- ✓ Supervisión de la exactitud y totalidad de los saldos de existencias realizada por el personal de contabilidad como parte de los procedimientos de recuento mensual de inventarios cíclicos.
- ✓ Supervisión de la valoración de las cuentas por cobrar realizada por el encargado de crédito, a través de sus comunicaciones mensuales con los clientes morosos.
- ✓ Supervisión de las cuentas por pagar contabilizadas por el departamento de compras en relación con el trato de los proveedores. (pág. 184)

Comunicación de las deficiencias

Las deficiencias en el sistema de **control interno** pueden ser detectadas a través de los procedimientos de **supervisión** continuada realizados en la

entidad como de las evaluaciones puntuales del sistema de control interno, así como a través de terceros.

El término “deficiencia” se usa aquí en sentido amplio como referencia a un elemento del sistema de control interno que merece atención, por lo que las comisiones estaban infravaloradas, así como la facturación a los clientes. Las medidas a tomar incluyen la ratificación de todas las comisiones y todas las facturas emitidas desde que entró en vigor el nuevo cambio. (p. 185)

Directrices sobre la comunicación de deficiencias

El suministro de información necesaria con respecto a las **deficiencias** en el control interno a la persona adecuada es imprescindible para mantener la eficacia del sistema de control interno. Se pueden establecer procedimientos para identificar la información necesaria a cada nivel jerárquico para la toma de decisiones.

Dichos procesos se basan en la regla general de que un responsable deberá recibir información de control necesaria para influir en las actuaciones o el comportamiento de las personas a su responsabilidad o para conseguir los objetivos de la actividad.

Limitaciones del sistema de control interno

Algunas personas consideran que el control interno como garantía de que la entidad no tendrá fallos, esto es, que siempre conseguirá sus objetivos operaciones, la información financiera y de cumplimiento. En este sentido, a veces se considera el control interno como remedio universal a todos los males reales y potenciales de la empresa. Esta posición es equivocada el control interno no es una panacea.

Al considerar las limitaciones del **control interno**, tenemos que **distinguir** dos conceptos distintos.

El **control interno** (incluso un control interno eficaz) **funciona** a diferentes niveles con respecto a los diferentes objetivos. En el caso de los objetivos relaciones con la **eficiencia y eficacia** de las operaciones el control no haya producido resultados no deseados, por lo que puede ser necesario modificarlos. (p. 188)

En **conclusión el control interno** se refiere al conjunto de actividades llevadas a cabo dentro de una organización, para ayuda alcanzar los objetivos de la misma, siendo así un medio para conseguir un fin, así como también construye un conjunto de ideas positivas realizadas por la entidad para fomentar un comportamiento adecuado en los diferentes departamentos. Como es el caso de la empresa en estudio **Ambatol** el control interno está dirigido al departamento de créditos, puesto que es donde existen mayores falencias al momento del otorgamiento de créditos, en los dos últimos años la cuentas por cobrar se han aumentado, conllevando a la empresa que realice préstamos a entidades financieras, por lo antes mencionando es necesario un **sistema de control interno para el otorgamiento de créditos**.

Los dueños y la alta gerencia pueden tener conocimiento de las deficiencias del control interno a través de numerosas fuentes, entre ellas los auditores internos, los auditores externos, jefes de créditos, auditores, etc.

6.7. Metodología. Modelo operativo

Tabla N# 18 Modelo operativo del otorgamiento de créditos en la empresa Ambatol Cía. Ltda.

FASES	ETAPAS	METAS	ACTIVIDADES	RECURSOS	TIEMPO	RESPONSABLE
Componente 1	Ambiente de control interno	100%	<ul style="list-style-type: none"> • Misión • Visión • Objetivos de ventas a crédito • Valores éticos • Organigrama estructural • Organigrama funcional 	Humanos Económicos Materiales	Marzo 2015	Investigadora
Componente 2	Evaluación del riesgos	100%	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de los riesgos internos y externos del otorgamiento de créditos 	Humanos Económicos Materiales	Marzo 2015	Investigadora
Componente 3	Actividades de control gerencial	100%	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas y procedimientos de créditos • Controles de información financiera de las ventas a crédito • Controles de cumplimiento de las ventas a crédito 	Humanos Económicos Materiales	Marzo 2015	Investigadora
Componente 4	Sistema de información y comunicación	100%	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer canales de comunicación de las ventas a crédito 	Humanos Económicos Materiales	Marzo 2015	Investigadora
Componente 5	Monitoreo		<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de la calidad del control interno del otorgamiento de créditos 	Humanos Económicos Materiales	Marzo 2015	Investigadora

Elaborado por: Mariela Aguirre

COMPONENTE 1

AMBIENTE DE CONTROL INTERNO

A continuación se procede a desarrollar las actividades de control interno que beneficiaran a la empresa Ambatol Cía. Ltda.

Misión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes y amigos de la industria metalmeccánica del país, ofreciendo productos de calidad a un precio justo, competitivo y con excelencia en el servicio, contribuyendo al desarrollo y crecimiento de la empresa y comunidad.

Visión

Tener vigencia permanente siendo una empresa apreciada a nivel nacional. Fortaleciendo el desarrollo de la industria metalmeccánica liderando el servicio y atención al cliente y manteniendo una amplia conciencia social.

Objetivos de las ventas a crédito

Otorgamiento correcto de créditos, para corregir errores en el proceso y así obtener una buena rentabilidad en la empresa.

Valores Éticos

En Ambatol Cía. Ltda., valoramos el trato justo y equitativo de nuestros socios, clientes, empleados y miembros de la comunidad. Nuestras relaciones serán honestas, transparentes y con el nivel ético más alto. En nuestros actos, creemos y practicamos:

Tabla N# 19 Valores éticos

VALORES ÉTICOS	
Honradez	La honradez personal y la de Ambatol es imagen que debemos celosamente cuidar y respetar. “constituyéndose en actitud permanente”
Lealtad	Cumplir con los valores adoptados por Ambatol, por convicción no porque existen grados de control o supervisión. Debemos experimentar sentir en cada accionar de nuestro trabajo.
Creatividad	Es ese don que la naturaleza a puesto en el hombre para enfrentar la vida en sus múltiples circunstancias y se estimula frente a los cuestionamientos y deseos de superación.
Retribución	Recompensa legítima a los esfuerzos de los diferentes equipos humanos que integran la empresa Ambatol Cía. Lealtad, solo obteniendo una eficiente rentabilidad podemos garantizarnos un futuro próspero para nosotros y nuestras familias.
Servicio	Predisposición anímica para alegar y satisfacer al cliente de Ambatol pensando en él y en su organización y a través de ella en el servicio que se da a la comunidad.
Trabajo en equipo	Demostrar coordinación, disciplina, responsabilidad y organización respetando los valores y principios que inspiran a la empresa “apreciaremos el trabajo en equipo”
Calidad	No olvidemos que en Ambatol existe una secuencia de procesos que nos dan un resultado: proveer productos y servicio de calidad, “veremos la calidad a como un modo de vida”
Perseverancia	Actitud positiva y permanente en el desenvolvimiento de nuestro trabajo cotidiano, recordando que Ambatol es una empresa en línea ascendente, de continuo crecimiento que no admite flaquezas ni en la adversidad de los tiempos difíciles
Apoderamiento	Actuaremos con sentido de propiedad, el cual demanda la utilización sabia y prudente de los recursos de la empresa “pensamos y actuaremos con sentido de urgencia”
Excelencia	No olvidemos que la excelencia se edifica contemplando con la máxima exigencia cada uno de los detalles, en lo espiritual, intelectual.
Humildad	Haremos de la humildad un hábito práctica permanente
Medio ambiente	Haremos de la preservación del medio ambiente una práctica fundamental.

Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Ambatol Cía. Ltda.

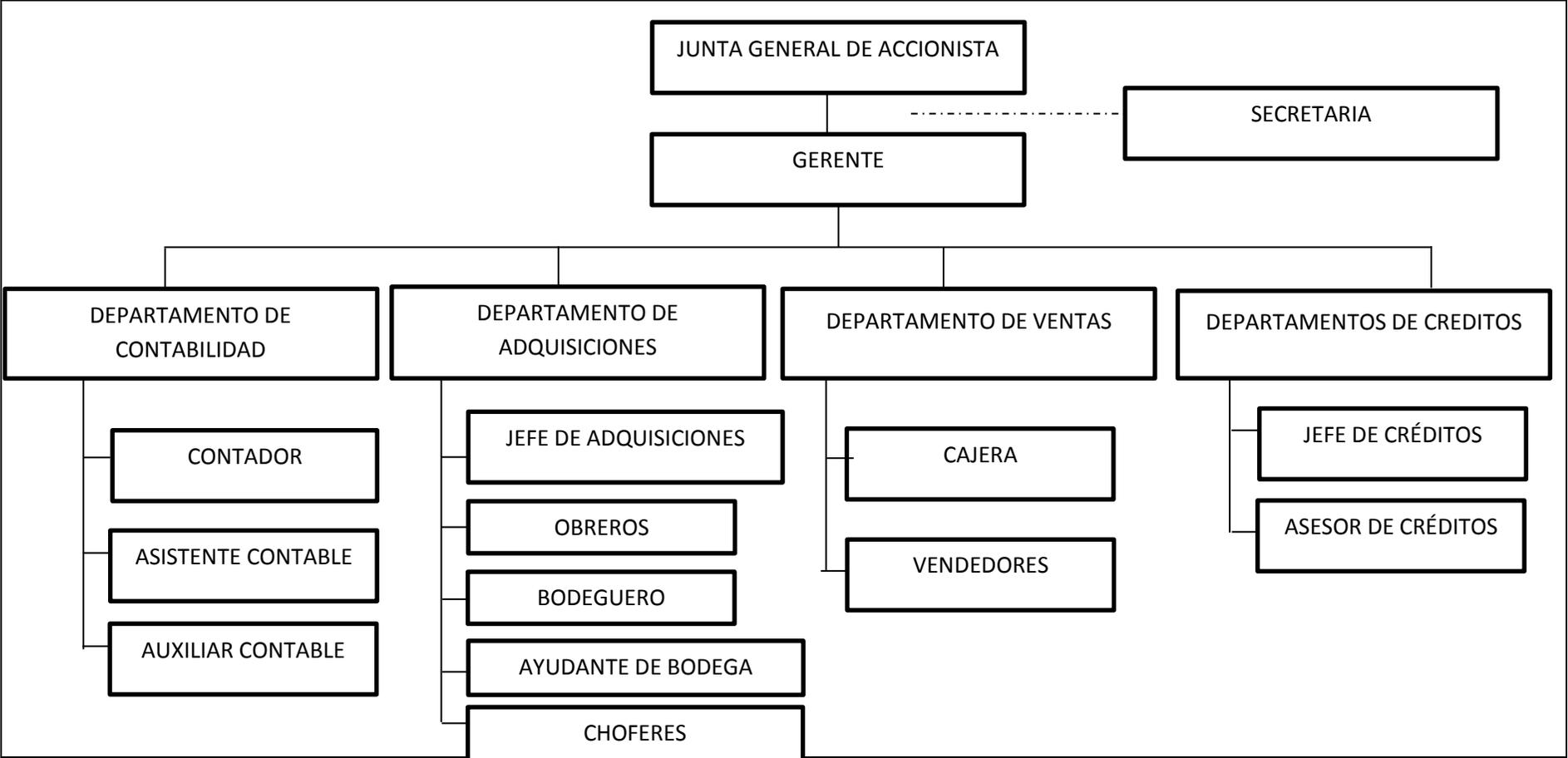
Tabla N# 20 Nómina de Ambatol Cía. Ltda.

NÓMINA AMBATOL COMPAÑÍA LTDA.		
N°	NOMBRE	ACTIVIDAD
1	Ballesteros Ramos Diana Alexandra	Trabajador en General
2	Basantes Figueroa Javier Alfredo	Trabajador en General
3	Carrasco Caicedo Raúl Aníbal	Chofer para Camiones sin acoplados
4	Escobar Amores Alex Daniel	Ayudante y/o auxiliar
5	Guerrero Naranjo José Ricardo	Trabajador en General
6	Guevara Ibarra Ángel del Rocío	Asistente Contable
7	Izurieta Sánchez Cesar Vicente	Chofer para Camiones sin acoplados
8	Jati Naranjo Freddy Renán	Chofer para Camiones sin acoplados
9	Landa Ipial Carlos Vinicio	Asistente de bodeguero y guarda almacén
10	López Proaño Germania de las Mercedes	Contador General
11	Mariño Lucero Damaris Nathaly	Trabajador en General
12	Mayorga Abril Jorge Gonzalo	Chofer para Camiones sin acoplados
13	Palacios Cordobilla Silvia Gabriela	Trabajador en General
14	Pico Vinueza Rodsman Johnathan	Vendedor
15	Saca Landa Segundo Enrique	Ayudante Bodega
16	Sánchez Altamirano Gualberto Salomón	Trabajador en General
17	Sánchez Altamirano Jazmina Elisabeth	Cajera Cobrador
18	Sánchez Freire Carlos Witberto	Jefe de Administración
19	Sánchez Zambrano Carlos Alejandro	Jefe de Adquisiciones
20	Vallesteros Ruiz Maybel Gioconda	Trabajador en General
21	Zambrano Martínez Esthela Margarita	Jefe de Recursos Humanos y financieros
22	Zurita Zurita Juan Carlos	Ayudante Bodega

Elaborado por: Mariela Aguirre

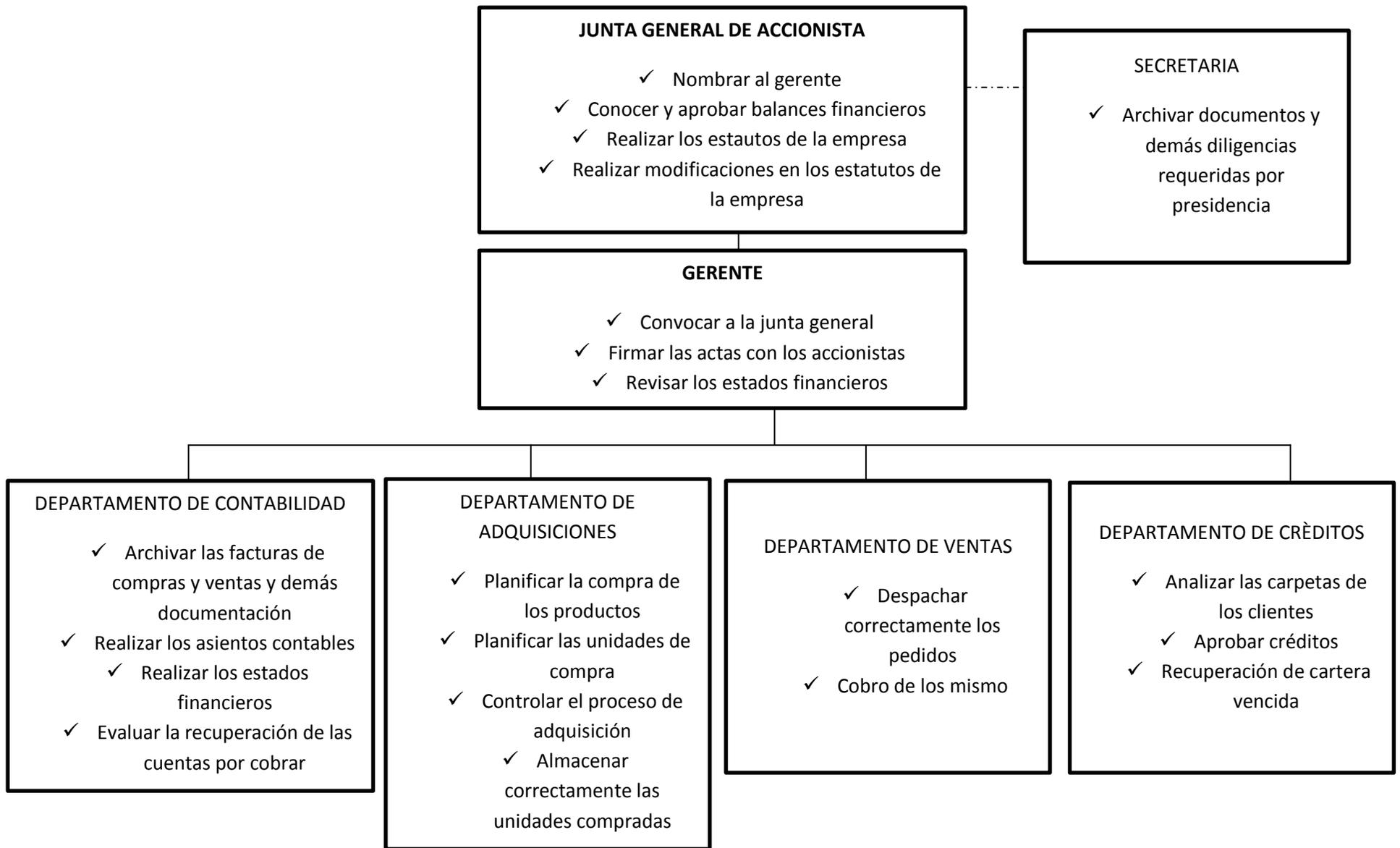
Fuente: Ambatol Cía. Ltda.

Gráfico N# 15 Organigrama estructural Ambatol Cía. Ltda.



Elaborado por: Mariela Aguirre

Gráfico N# 16 Organigrama funcional Ambatol Cía. Ltda.



**Perfil y funciones del departamento de créditos de la empresa Ambatol Cía.
Ltda.**

Jefe de créditos

Perfil

Identificación del puesto: jefe de créditos

Departamento: créditos

Dependencia: junta de accionistas

Formación y experiencia:

- ✓ Título de tercer nivel en finanzas o carreras a fines
- ✓ Tres años de experiencia en créditos y cobranzas
- ✓ Conocimiento de Excel, Word, análisis financiero
- ✓ Conocimiento de inversiones

Funciones

- ✓ Coordinar y controlar el proceso de las ventas a crédito de acuerdo a las políticas y procedimientos corporativos.
- ✓ Manejo de ingresos y cobros
- ✓ Calificación de solicitudes de créditos
- ✓ Eliminar cartera vencida
- ✓ Coordinación de procesos internos
- ✓ Formular programas de capacitación para el personal involucrado con el otorgamiento de créditos.

Habilidades y destrezas

- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Facilidad de palabra
- ✓ Habilidad numérica
- ✓ Habilidad de negociación
- ✓ Capacidad de análisis

Asesor de créditos

Perfil

Identificación del puesto: asesor de créditos

Departamento: créditos

Dependencia: jefe de créditos

Formación y experiencia:

- ✓ Título de tercer nivel en finanzas o carreras afines.
- ✓ Dos años de experiencia como asesor de crédito.
- ✓ Uso de herramientas informáticas.

Funciones

- ✓ Evalúa a los clientes potenciales, historiales, montos solicitados y posibles garantías para el otorgamiento de crédito.
- ✓ Verifica la documentación de créditos.
- ✓ Realiza la gestión de recuperación de cartera en mora.
- ✓ Da seguimiento al pago de crédito individual.
- ✓ Además emite reportes de morosidad y observaciones.
- ✓ Elaborar informes solicitados por el jefe de créditos.

Habilidades y destrezas

- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Facilidad de palabra
- ✓ Atención al cliente
- ✓ Habilidad numérica
- ✓ Habilidad de negociación
- ✓ Capacidad de análisis

Para el incremento de un departamento de crédito en la empresa Ambatol Cía. Ltda. Debemos sugerir el gasto que ha de provocar este nuevo ingreso de personal.

Tabla N# 21 Adquisición del nuevo departamento de crédito y cobranza.

ADQUISICIÓN DEL NUEVO DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA.	
JEFE DE CRÉDITO	
Sueldo	\$ 9600.00
Oficina	\$ 1,500.00
Total	\$ 11,100.00
ASESOR DE CRÉDITO	
Sueldo	\$ 5,760.00
Oficina/ escritorio	\$ 1,000.00
Viáticos	\$ 150.00
Total	\$ 6,910.00
TOTAL DE INVERSIÓN EN ADQUISICIÓN DE DPTO. DE CRÉDITO	\$ 18,010.00

COMPONENTE II

EVALUACIÓN DEL RIESGO

La valoración de los riesgos permite conocer razonablemente los principales factores que pueden poner en peligro los objetivos de la empresa.

A continuación se valoran aquellas amenazas que pueden producirse por la insolvencia provisional o definitiva de un crédito, así como el retraso de recaudación de cartera.

Los riesgos pueden clasificarse en:

- ✓ Altos
- ✓ Bajos
- ✓ Moderados

La cuantificación del riesgo es la amenaza en la utilidad que dejaríamos de ganar por la ocurrencia del riesgo.

$$\text{RIESGO} = \text{COSTO DE AMENAZA} * \text{NÚMERO DE VECES QUE OCURRA}$$

Tabla N# 22 Identificación de los riesgos del otorgamiento de créditos

RIESGOS	CONTROLES
Estructura de los contratos	Los contratos deben ser estandarizados, para proteger a la empresa
Tasa de interés	Deben ser de acuerdo al mercado competitivo
Información presentadas por los deudores	Verificar con exactitud la información de los clientes solicitantes del crédito
Garantías	Las garantías deben ser mucho mayor al monto solicitado del crédito y bien constituidas
Plazos del crédito	Fijar correctamente los plazos del crédito según los montos asignados
Monto	El monto del crédito debe estar de

	acuerdo a la capacidad de pago
Pagos de las cuotas	Llamadas con anticipación, e-mail, etc., para detectar cualquier retraso en las cuotas estipuladas en el contrato
Incumplimiento	Evaluar aspectos cuantitativos y cualitativos de los clientes
Supervisión de cartera	Realizarse ante y después de la cuota de pago del crédito
Incobrabilidad de cartera	Fijar un monto para cuentas incobrables

Elaborado por: Mariela Aguirre

COMPONENTE III

ACTIVIDADES DE CONTROL

En las actividades de control de la empresa Ambatol se detalla primero el proceso de la venta que se debe realizar.

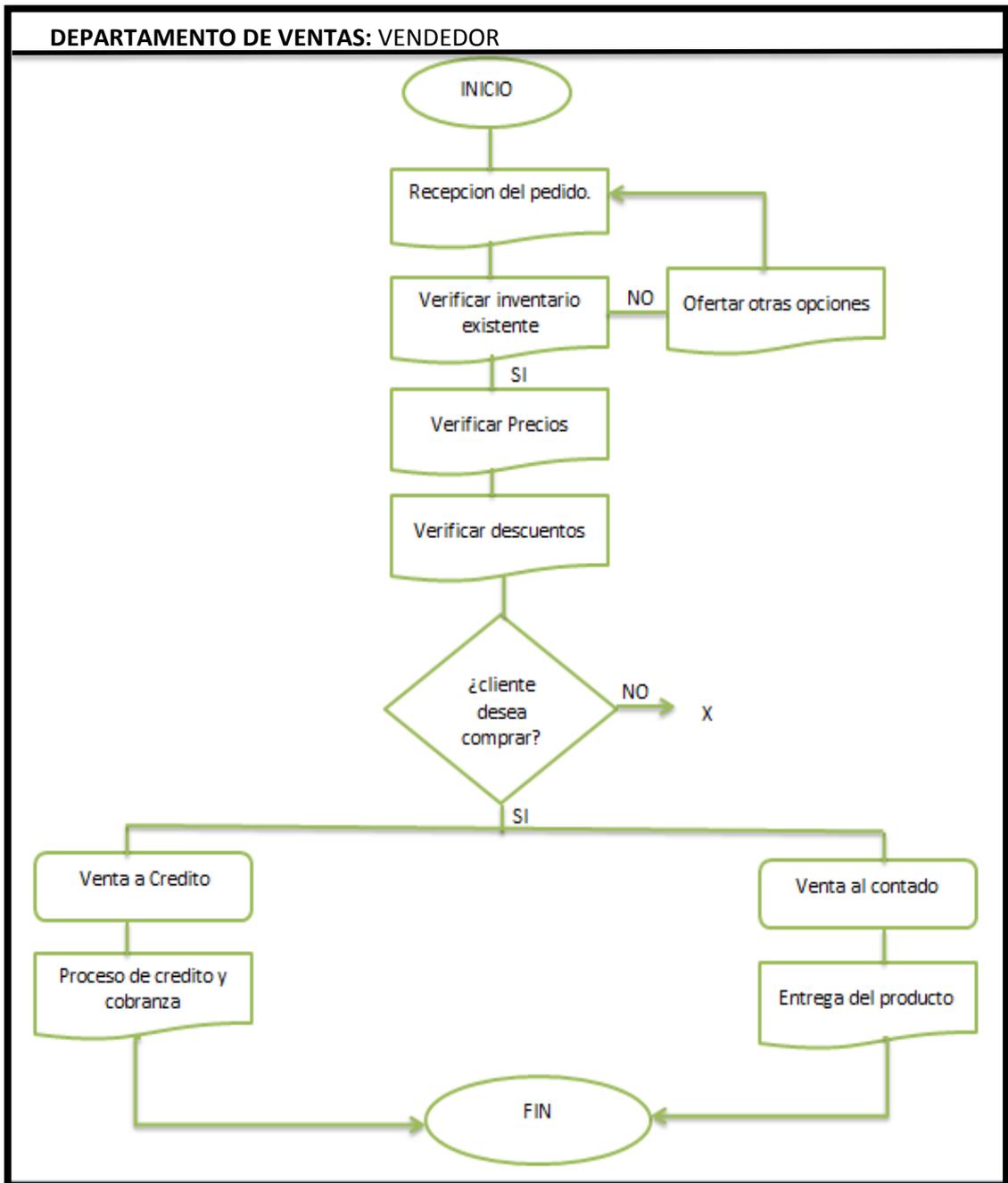
Tabla N# 223 Procesos de ventas a crédito o de contado.

PROCESO DE VENTA A CRÉDITO O DE CONTADO	
Recepción de pedidos:	Se receipta el pedido de los clientes ya sea por vía telefónica, mediante visitas de los vendedores a sus clientes asignados, o por la presencia del cliente en los locales de Ambatol el cual debe ser registrado en la respectiva nota de pedido.
Verificar inventario existente.	Se recibe la nota de pedido y se procede a verificar si el producto y la cantidad requerida se encuentran disponibles en bodega.
Ofrecer otros productos	Dar a conocer a los clientes materiales similares o los de su petición que pueden ser mejores o iguales al de su requerimiento
Verificación de Precios	Se detalla la cantidad del pedido materiales, precio unitario y precio total a cancelar
Analizar el descuento	Realizar descuentos en base al monto de la compra previa autorización
Venta a Crédito	Si el cliente accedió al crédito la empresa procederá a la emisión de papeles, plazos y condiciones para la cobranza del mismo.
Venta de contado.	Se recibe el dinero por parte del cliente y de la misma manera el cliente recibe la factura correspondiente

Elaborado por: Mariela Aguirre

A continuación se detallan las políticas y los procedimientos que deberá utilizar en la empresa Ambatol para evitar el aumento excesivo en las cuentas por cobrar y así aumentar la rentabilidad.

Gráfico N# 177 Flujograma del proceso de ventas



Elaborado por: Mariela Aguirre

Políticas y procedimientos de las ventas a crédito en la empresa Ambatol Cía. Ltda.

En una venta a crédito, el vendedor ofrece el producto a la compradora cambio de la compra de este, de pagar después. La principal razón de otorgar créditos es hacer ventas: el crédito alienta la decisión de comprar, pues ofrece un incentivo a los clientes que pueden comprar ahora, pero que preferirán pagar después. Un bono agregado para el vendedor es que el crédito ofrece registros que contienen información de cliente que puede utilizarse para realizar promociones de ventas, como ofertas mediante correo directo a los clientes.

Los créditos tienen beneficios para la empresa como son:

- ✓ La capacidad de satisfacer las necesidades inmediatas y pagar por ellas después.
- ✓ Mejores registros de comprar en los estados de cuentas del crédito
- ✓ Mejor servicio y mayor comodidad cuando se intercambian los productos adquiridos.
- ✓ Establecimiento de un historial crediticio

La base de una política a crédito está en sus condiciones de crédito y características. Sin embargo cada empresa tiene un riesgo de crédito

Controles de información financiera de las ventas a crédito

Políticas de créditos de la empresa Ambatol Cía. Ltda.

- ✓ Los agentes de ventas deberán proporcionar la información exacta al cliente para optar por un crédito.
- ✓ El plazo del crédito sin intereses será de 30 días.
- ✓ Los requisitos que los clientes deben presentar para optar a un crédito son copia de la cédula, o en su defecto número RUC y razón social, informe sobre la situación económica actual de la empresa, solicitud y 2 referencias

comerciales y personales, listado de los artículos que desee comprar a crédito

- ✓ El monto del crédito no debe sobrepasar los 2000 dólares, para montos superiores debe contar con la aprobación del gerente.
- ✓ La venta deberá ser realizada en el área designada por la empresa y supervisada por el jefe de ventas.
- ✓ El cliente deberá revisar la mercadería al momento de la entrega para comprobar su buen estado.
- ✓ Una vez que el cliente salga con la mercadería de la empresa no hay devoluciones.
- ✓ Si el cliente vence al pago del crédito, incurrirá en mora y no podrá solicitar otro crédito hasta que cancele lo adeudado.
- ✓ La factura de cancelación parcial solo se emitirá al momento que el cliente cancele sus obligaciones totales.
- ✓ Para cada cliente que tenga un crédito en la empresa se le abrirá un archivo para su historial crediticio.
- ✓ La cajera será la encargada de recordarles los pagos antes y después del vencimiento de cuota.

PROCEDIMIENTOS A REALIZARSE PARA EL CRÉDITO Y LA COBRANZA.

1. Lo que se sugiere a la empresa Ambatol es mantener bien fijados los objetivos al otorgar créditos.

El primer objetivo y principal sería:

- Mantener una cartera de clientes al día.
 - Y cumplir exactamente con las normas y políticas para la calificación de clientes antes de otorgar el crédito.
2. Se debe definir a un responsable de crédito y cobranza en este caso será el Jefe de Crédito y cobranzas.

3. Tener los recursos necesarios para el cobro de la obligación. Así como:
 - Reportes de cuentas vencidas
 - Documentos de soporte como contratos o facturas a crédito emitidas.
 - Plataforma de información como los pagos periódicos realizados o no realizados.
4. Llamada previa al vencimiento de la cuota o cuenta fija del cliente.
5. Coordinación del departamento de crédito con el departamento de ventas para la recuperación de cuentas por cobrar.
6. Programas visitas frecuentes a clientes con documentos que validen el haber informado del particular.
7. Firmas de documentos y sellos que validen el cobro de la cuenta del cliente.

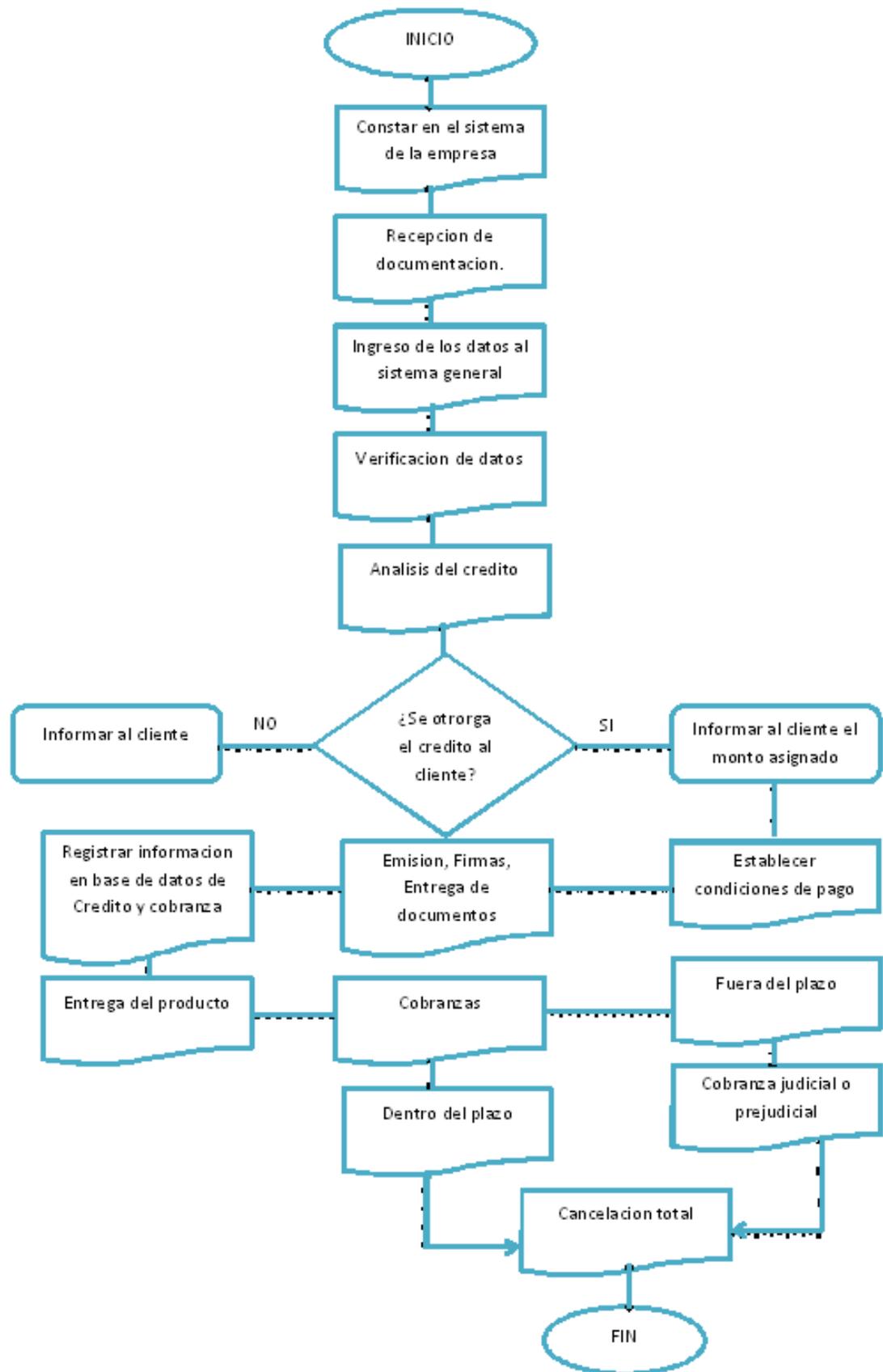
Tabla N# 234 Procesos de cuentas específicamente de crédito.

PROCESO DE VENTA A CRÉDITO	
Constar en el sistema como cliente:	Para tener una línea de crédito en la empresa necesariamente deberán realizar como mínimo tres compras al contado en el año.
Recepción de solicitud de crédito y documentación respectiva:	Se deberá llenar la solicitud de crédito y adjuntar los documentos respectivos. Si es una persona natural cédula de ciudadanía, RUC, ultima planilla de agua, luz o teléfono, soporte de las referencias personales y comerciales y certificado bancario actualizado sí los pagos se realizan con cheque. Si es una persona jurídica se adicionará copias de las escrituras de la constitución de la empresa.
Ingresar datos al sistema:	Una vez recibida la solicitud de crédito, se procederá a ingresar los datos del solicitante.

Verificación de datos:	Comprobar mediante forma visual y llamadas telefónicas que los datos que constan en la solicitud sean los mismos que respaldan los documentos.
Análisis de solicitud de crédito:	Este se realizará tomando en cuenta los siguientes factores: carácter, capacidad, capital, coyuntura, colateral.
Informar al cliente sobre la decisión del crédito:	Mediante llamada telefónica se dará a conocer al cliente si fue o no aprobado el crédito solicitado.
En caso de ser aprobado se debe informar el monto y plazo asignado.	El cupo mínimo asignado será de \$500,00 El plazo será de 30, 60 y 90 según capacidad de pago del cliente.
Emisión, firmas y entrega de documentos respectivos:	Establecer condiciones de pago: Los clientes deberá tener soportada su cuenta con los respectivos cheques a fecha excepto los clientes acordados que cancelan en efectivo. Los cheques recibidos como soporte a las facturas despachadas no podrán ser de terceras personas, salvo previa autorización del Jefe de Crédito y Cobranzas.
Registrar información en el sistema de crédito y cobranzas:	Es decir se emite la factura al cliente para la firma y entrega respectiva, así mismo el cliente deberá entregar los cheques con los valores y fechas correspondientes, que deberán estar detallados en la factura.
Entregar el producto:	Ingresar al sistema los valores y la fecha de los cheques para su cobro en las fechas indicadas.
Cobro dentro del plazo normal:	Se deberá revisar junto con el cliente que, el producto se encuentre en buen estado, de manera que el cliente este satisfecho con el producto, para entregarlo finalmente.
Cobro fuera del plazo normal:	Este se lo realiza conforme a la fecha de los cheques entregados por los clientes.
Cobranza pre-judicial o judicial:	En caso que los clientes no paguen dentro del plazo normal, el plazo máximo autorizado para postergación de cheques es de 2 días, salvo otra disposición del Jefe Financiero.
Cancelación total de la deuda:	se notifica al cliente de su estado por medio de una llamada telefónica, en caso que después de las gestiones telefónicas o visitas personales que se realicen tanto local como provincial, el cliente no pone su cuenta al día se convierte en cobranza pre-judicial, y se notificará por escrito.
	Se recurrirá a todas las instancias legales posibles, hasta que la deuda quede cancelada en su totalidad, salvo otra disposición de los directivos.

Elaborado por: Mariela Aguirre

Gráfico N# 188 Flujograma del proceso de ventas a crédito

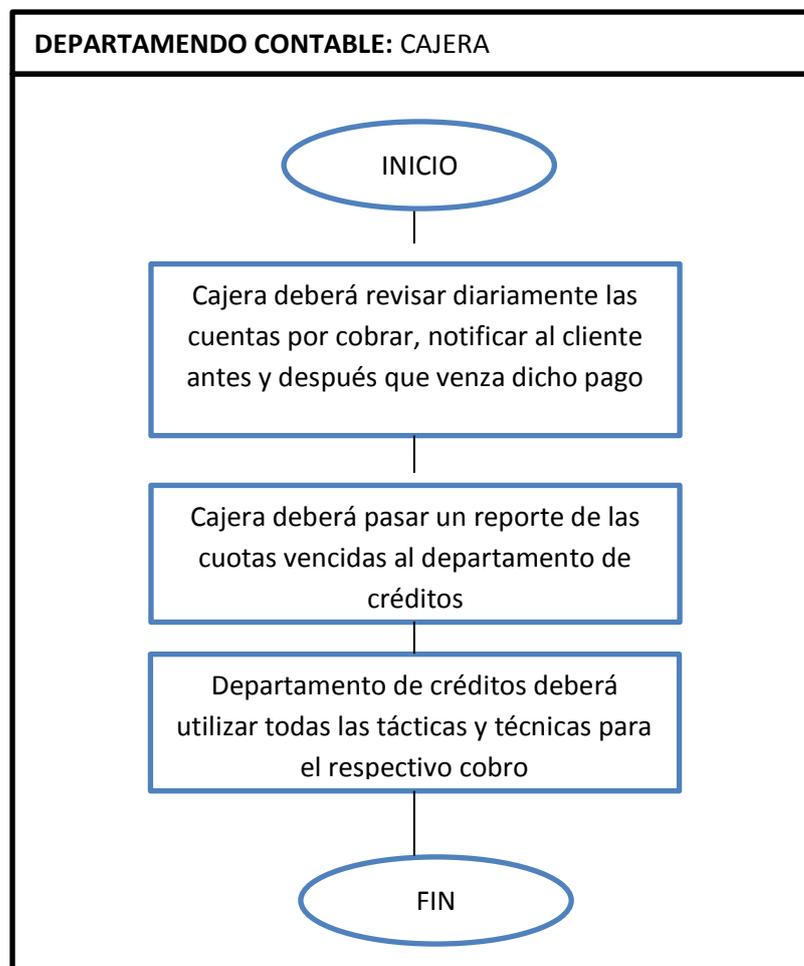


Elaborado por: Mariela Aguirre

Tabla N# 25 Controles de cumplimiento de las cuentas por cobrar

Cuentas por cobrar
<ul style="list-style-type: none">✓ La cajera deberá revisar periódicamente las cuentas por cobrar y deberá recordarle al cliente antes y después que venza dicho pago.✓ La cajera deberá pasar las cuentas vencidos al departamento de créditos✓ El departamento de créditos deberá utilizar todas las técnicas y tácticas de cobro.

Gráfico N# 199 Flujograma del proceso de controles y cumplimiento de cuentas por cobrar.



Elaborado por: Mariela Aguirre

COMPONENTE IV

SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

La información y la comunicación son datos establecidos para registrar, procesar, resumir e informar sobre las operaciones financieras de la entidad.

Tabla N# 246 Canales de comunicación del departamento de créditos

Responsable	Documentación	A quien comunico	Observaciones
Asesor de créditos	Solicitud de crédito	Jefe de créditos	
Jefe de créditos	Contrato de crédito	Junta de accionista	Si el crédito es mayor a \$10000

Elaborado por: Mariela Aguirre

En la empresa Ambatol es primordial la información y comunicación en el departamento de créditos ya que ellos dependerán la buena elección del cliente que si cumpla con todas sus obligaciones.

La buena gestión del departamento de créditos se verá reflejada en la disminución de las cuentas por cobrar día a día durante el año. Y así aumentando la rentabilidad para la empresa y la liquidez.

COMPONENTE V

MONITOREO

Evalúa la calidad de funcionamiento del control interno en el tiempo y permite al sistema reaccionar a la forma dinámica cuando las circunstancias así lo requieran.

Tabla N# 257 Formato de evaluación a los empleados de créditos

Ambatol Cía. Ltda.			
Fecha: _____			
Evaluado: _____			
EVALUACIÓN DEPARTAMENTO DE			
ORD.	CRÉDITOS	SI	NO
1	Saluda a los clientes		
2	Mantiene contacto visual al momento de saludar y despedirse de los clientes.		
3	Es amable, cortés, alegre, jovial.		
4	Se dirigió al cliente (al menos una vez) por el nombre o apellido.		
5	¿Confirmó la transacción?		
6	Mantiene el orden de su estación de trabajo.		
7	Estuvo conversando con su compañero o realizando alguna actividad ajena a su función.		
8	¿Se encontraba haciendo uso del celular frente al cliente mientras lo atendía?		
9	¿Le explicó claramente los requisitos, cuotas, tiempos y cubrió sus expectativas en cuanto a su solicitud de crédito?		
10	Se despidió cordialmente del cliente/socio manifestando: "A LA ORDEN", "BUEN DÍA", "UN PLACER ATENDERLE", "PARA SERVIRLE", (u otras frases que expresen cortesía).		
11	Las cuentas por cobrar han disminuido		
12	Se evalúa periódicamente los riesgos crediticios		

Elaborado por: Mariela Aguirre

Luego de conocer cómo está funcionando el departamento de créditos, se debe calcular los indicadores de liquidez, puestos que son importantes permitiendo medir la solvencia de la organización acorto plazo, toman en cuenta los activos y los pasivos circulantes, conociendo los recursos disponibles para poder cubrir los compromisos ya adquiridos. A continuación se detalla el avance que se tendría en el departamento de créditos durante los próximos 4 años mediante la adecuada aplicación de las políticas y procedimientos de las ventas a crédito.

Tabla N# 268 Indicadores de liquidez proyectados para 4 años

INDICADORES	PROYECCIÓN					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Liquidez Corriente: Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,46	11,44	13,728	16,4736	19,76832	23,721984
Prueba Acida: Activo Corriente-Inventarios / Pasivo Corriente	0,91	1,54	1,848	2,2176	2,66112	3,193344

Elaborado por: Mariela Aguirre

Fuente: Estado de Situación 2012 y 2013 **Anexo #3**

Por cada año se aumentó un 25% de mejora continua en todas las actividades que se desarrollan en el proceso de ventas a crédito.

Mediante la proyección de los indicadores financieros se puede demostrar que para el año 2017 la empresa AMBATOL Cía. Ltda... se va a obtener una liquidez toral y además de óptimas ganancias.

6.8. Administración de la propuesta

✓ Dr. Carlos Sánchez, Gerente

6.9. Previsión de la evaluación

La evaluación de la propuesta se efectuara a través de la siguiente matriz:

Tabla N# 279 Evaluación de la propuesta

Preguntas básicas	Explicación
¿Quiénes solicitan evaluar?	En este caso la persona encargada de solicitar la evaluación será el Dr. Carlos Sánchez, Gerente de Ambatol Cía. Ltda.
¿Por qué evaluar?	Se realizará una evaluación para percibir cómo está marchando la propuesta, identificar errores y si se debe cumplir reajustes en la marcha del mismo.
¿Para qué evaluar?	Se evaluará para alcanzar los objetivos planteados en la propuesta: Sistema de control interno para el otorgamiento de créditos en la empresa Ambatol Cía. Ltda.
¿Qué evaluar?	Se evaluará cada procedimiento y contenido que intervenga en el Sistema de control interno para el otorgamiento de créditos en la empresa Ambatol Cía. Ltda.
¿Quién evalúa?	Los responsables de evaluar serán en sentido primordial el Gerente.
¿Cuándo evaluar?	Se procederá a realizar la evaluación de manera trimestral, para saber cómo están manchando las cuentas por cobrar, según puesto es aquí en donde se podrá obtener la certeza de si el procedimiento implantado afectó de manera positiva a la empresa.
¿Cómo evaluar?	Se realizará una encuesta a los clientes.
¿Con que evaluar?	Se procederá a, hacer uso de una encuesta.

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Mariela Aguirre

BIBLIOGRAFÍA

1. Amat, O. (2008). *Comprender la Contabilidad y las Finanzas*. Barcelona: Gestión 2000.
2. Barreno, M., & Moyota, A. (2010). *PLAN DE RIESGO CREDITICIO PARA DISMINUIR LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES EN LA COOPERATIVA "FERNANDO DAQUILEMA" DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA DURANTE EL AÑO 2009*. Riobamba: Universidad Estatal de Bolívar.
3. Belloso Chacín, R. (2009, Junio). *Publicaciones Urbe*. Retrieved Junio Jueves 19, 2014, from <http://www.publicaciones.urbe.edu/index.php/coeptum/article/viewArticle/238/588>
4. Colegio de Bachilleres del estado de sonora. (2011). *Administracion de Ventas*. In S. A. Félix (Ed.). Mexico.
5. Chiluzza Rodríguez, P. A. (2011). *La recaudación de la cartera vencida como herramienta para mejorar la rentabilidad en la ferreteria Frevi de la ciudad de Ambato*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
6. Diccionario de Contabilidad. (2013). *Comunidad Forex*. Retrieved from <http://www.efxto.com/diccionario/1/3932-liquidez>
7. Feliz, I. C. (2006). *Geopolis*. Retrieved Octubre 04, 2013, from *Sistemas de Contabilidad*: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/sistemascontabilidad.htm>
8. Fonseca Luna, O. (2007). *Auditoría Gubernamental Moderna*. Lima: IICO.
9. Fonseca Ramos, P. E. (2011). *ANÁLISIS DEL CONTROL INTERNO EN LOS PROCESOS DE COLOCACION Y RECUPERACIÓN DE*

CRÉDITOS Y SU INCIDENCIA EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA PRODUCCIÓN LTDA. MATRIZ AMBATO, PERIODO 2011. Ambato: Univerdidad Técnica de Ambato.

10. Fuentes Medina, A. A. (2012). *Sistema empresarial prospectivo*. s/n: Alix Fuentes.
11. Garcia Fronti , M. S., Albano , H., & Carratalá Martinez, J. (2005). *Auditoria de Negocios con Excel*. Cromicron.
12. Gitman , L., & Joehnk , M. (2005). *Fundamentos de Inversión* . Madrid: Pearson Educaciòn S.A.
13. Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2003). *Metodología de la Investigación*. México D.F: McGraw-Hill.
14. Herrera , J. (2008). *Investigación Cuantitativa*. Retrieved Octubre Martes 22, 2013, from <http://juanherrera.files.wordpress.com/2008/11/investigacion-cuantitativa.pdf>.
15. Herrera, L., Medina, A., & Galo, N. (2004). *Tutoría de la Investigación Científica*. Quito: Diemerino.
16. Instituto Nacional de Contadores Públicos. (s/n). *Instituto Nacional de Contadores Públicos*. Retrieved from Instituto Nacional de Contadores Públicos
17. Juarez Martínez, G. (2010). *Eumed*. Retrieved from <http://www.eumed.net/ce/2010b/gdjm.pdf>
18. Jitman, L. (2011). *Principios de la Administracion Financiera*. México: Pearson.

19. Manganaro, e. (1999). *Intacpas*. Odin: Universidad Nacional de Mayor San Marcos. Martínez, J. (2005). *Análisis de las deducciones autorizaciones*. s/n: Isef.
20. Martínez, R. (2009). *Manual de Contabilidad para Pymes*. Alicante: ECU.
21. Martínez, L. (2011). *Pucmmsti*. Retrieved Junio Jueves 19, 2014, from <http://www.pucmmsti.edu.do/websise/estudiante/materias/201120122/ST-CNT-215-T-004/UNIDAD%20II%20CNT-215.pdf>
22. Mendoza, J. (2010). *Unesr*. Recuperado el 29 de Mayo de 2013, de <http://unesr.files.wordpress.com/2007/10/proyecto-i-paradigmas-planos-del-conocimiento-mendoza-jackeline.pdf>
23. Monzón, A. (s/f). *Análisis de la Liquidez y el endeudamiento y el valor*. s/c: Uoc La Universidad Virtual.
24. Muñiz, L. (2013). *Cómo implantar y evaluar un sistema de control de Gestión*. España: Profit.
25. Navarro Márquez, M. (2007). *Técnicas de Crédito y Cobranza*. México: Colegio de Bachilleres del Estado de Sonora.
26. Niola Ordoñez, A., & Urgilés García, C. (2013). *EVALUACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO A LOS PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE "ZONA MUEBLES" CIA. LTDA*. Cuenca: Universidad de Cuenca.
27. Perdono, A. (2004). *Fundamentos del control interno*. Barcelona: International Thomson Editores, S. A.
28. Proecuador. (2012). *Proecuador*. Retrieved from <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/PROEC-AS2012-METALMECANICA.pdf>

29. Rubio Domínguez, P. (2007). *Manual de Análisis Financiero*. Valencia: Instituto Europeo de Gestión Empresarial.
30. Soto, L. (2012). *Slideshare.net*. Retrieved Mayo 21, 2013, from <http://es.slideshare.net/lili369/investigacin-y-tipos-de-investigacin>
31. Tovar, J. (2008). Retrieved Mayo 21, 2013, from <http://juantovar.blogspot.es/>
32. Universidad Nacional Abierta y a Distancia. (2013). *UNAD*. Retrieved from http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102038/EXE_2013-1/FINANZAS%20MODULO%20EXE/EXE_2013-1
33. Vargas, S. (2014). *Yo arregle mi crédito*. Copyright

ANEXOS

Anexo N# 1 Lista de chequeo documentos del departamento de contabilidad



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA



Objetivos de la Información:

Evaluar el control interno del proceso de ventas a crédito en la empresa Ambatol Cía. Ltda., para identificar los puntos críticos de los problemas que se suscitan.

Instrucciones:

A la derecha de cada aspecto trace una X en la en la columna que corresponda, para indicar si se cumple o no con los parámetros establecidos.

LISTA DE CHEQUEO APLICADA A DOCUMENTOS DE CONTABILIDAD

#	COMPONENTES	PREGUNTAS	SI	NO
1	AMBIENTE DE CONTROL	¿Existe actualmente un sistema de control interno de ventas a crédito?		
2		¿Se han definido políticas dentro del proceso de ventas tales como políticas de precio, descuentos, otorgamiento de crédito, etc.		
3		¿Se monitorea el cumplimiento de las políticas del proceso de ventas a crédito?		
4		¿Se cuenta con planes de contingencia ante posibles fallas en el proceso de ventas, ejemplo: daños en el servidor que factura, pérdida de datos, caídas del internet, etc.?		
5		¿Para clientes nuevos, el cupo de crédito es estudiado y aprobado por un nivel adecuado dentro de la organización. ?		
6		¿La empresa cuenta con una base de datos de clientes?		

7		¿La empresa cuenta con un asesor de crédito?		
8		¿Existe algún formato de solicitud de crédito?		
9		¿Una vez presentada la solicitud de crédito se verifica la información?		
10		¿Se analiza la información presentada por el cliente?		
11	EVALUACIÓN DEL RIESGO	¿Se le da una calificación a la información, para la aprobación o rechazo del crédito?		
12		¿Existe un monto máximo de crédito?		
13		¿Los plazos para el pago del crédito están definidos?		
14		¿Ambatol tiene alguna tabla de interés por mora?		
15		¿La empresa tiene cartera vencida?		
16		¿La compañía cuenta con un seguro que cubre posibles pérdidas de cartera?		
17		¿La evaluación del riesgo de las ventas a crédito, es realiza por una persona capacitada y responsable?		
18		¿Se da un seguimiento a las actividades diarias de los empleados en las ventas a crédito?		
19		¿Existe un adecuado monitoreo de las cuentas por cobrar por parte del jefe de crédito?		
20		¿El estudio de crédito incluye, consultas a centrales de riesgo, estudio de la capacidad financiera del cliente, referencias comerciales, etc.?		
21			¿Los procedimientos han determinado los responsables de obtener, transmitir y analizar esta información para que provoque el otorgamiento de un crédito?	

22	ACTIVIDADES DE CONTROL	¿Las sugerencias, quejas y otras informaciones recibidas son comunicadas a los funcionarios encargados de su análisis y respuesta?		
23		¿La Dirección tiene conocimiento de la información relevante que se obtiene de los usuarios?		
24		¿La función de otorgamiento de crédito está separada de las funciones de ventas?		
25		¿En el contrato de crédito se especifican, el periodo del crédito, y el descuento si hay un pronto pago?		
26		¿Las funciones de entrada de órdenes de ventas y de facturación están debidamente segregadas del envío de mercancía?		
27		SISTEMA DE INFORMACIÓN	¿Se facilita la realización del pedido del cliente mediante diferentes medios tales como internet, fax, EDI, teléfono, vendedores, etc.?	
28	¿Se registra los pagos de los clientes de forma inmediata y certera?			
29	¿Se toma acciones inmediatas si una factura se encuentra vencida?			
30	¿Se realiza control en la información para comprobar su veracidad?			
31	¿Se realiza controles de cumplimiento de las actividades asignadas?			
32	¿Existe políticas para el logro de los objetivos planteados por la empresa?			
33	¿Existen tareas improductivas que si no se realizaran no afectarían el cumplimiento de objetivos de la entidad?			
34	¿Existen tareas duplicadas o tareas con			

		objetivos similares realizadas por distintos niveles jerárquicos?		
35		¿La persona que registran la venta y los ingresos de efectivo no tiene la custodia del efectivo?		
36		¿Existe actividades de protección y conservación de los activos?		
37		¿Existe controles de acceso a programas computarizados y archivos de datos?		
38		¿La información contable es identificada, suficiente y relevante para ser comunicada en forma oportuna para permitir al personal ejecutar sus responsabilidades asignadas?		
39		¿La calidad de la información que brinda el sistema contable afecta la capacidad de la gerencia para adoptar decisiones?		
40	MONITOREO	¿Se monitorea las actividades diarias realizadas por los distintos niveles de la entidad?		
41		¿Se monitorea el rendimiento del personal?		
42		¿Realizar encuestas de satisfacción a los clientes?		
43		¿Los resultados de las encuestas son tomados en cuenta para el mejoramiento del proceso de ventas?		

Elaborado por: Mariela Aguirre

Anexo N# 2 Lista de chequeo liquidez



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA



Objetivos de la Información:

Evaluar el desempeño de la liquidez en la empresa Ambatol Cía. Ltda...

Instrucciones:

A la derecha de cada aspecto trace una X en la en la columna que corresponda, para indicar si se cumple o no con los parámetros establecidos.

LISTA DE CHEQUEO APLICADA A DOCUMENTOS DE CONTABILIDAD

#	DOCUMENTACIÓN	SI	NO
1	¿Se aplican indicadores de liquidez?		
2	¿El flujo de caja disponible cubre gastos a corto plazo?		
3	¿Se utilizan indicadores financieros de razón corriente en la empresa?		
4	¿La empresa maneja estrategias de contingencia para manejo de las cuentas por cobrar?		
5	¿Los activos corrientes de la empresa superan a los activos no corrientes?		
6	¿El nivel de utilidades generada por la empresa es suficiente para cubrir las obligaciones adquiridas por la empresa?		
7	¿La empresa tiene préstamos con varias entidades financieras?		
8	¿Las conciliaciones de ventas, cuentas por cobrar y disponible son realizadas por personas diferentes a las que realizan los registros de esas cuentas?		
9	¿Se realizan conciliaciones bancarias mes a mes?		
10	¿Se lleva un registro de los cheques recibidos?		
11	¿El nivel de liquidez en la empresa permite solventar gastos a corto plazo?		

12	¿Los balances disponibles están actualizados?		
13	¿El Nivel de liquidez es satisfactorio?		
14	¿El nivel de endeudamiento de la empresa con proveedores es alto?		
15	¿La empresa cancela puntualmente compromisos con proveedores?		
16	¿La empresa maneja razones financieras para controlar los riesgos financieros?		
17	¿El porcentaje de cuentas por cobrar que mantiene la empresa con clientes es elevado?		
18	¿La empresa Realiza proyecciones de gastos de ventas?		
19	¿La empresa tiene políticas para la cobranza de facturas?		
20	¿Con base en la facturación se genera de forma automática el registro de la venta, la cuenta por cobrar, los impuestos?		
21	¿El sistema está parametrizado para afectar las cuentas contables respectivas en la venta. ?		
22	¿Las ventas registradas se respaldan con facturas de venta y documentos de embarque autorizados?		
23	¿Se verifica que el total del lote de ingresos del mes coincide con lo registrado en el libro mayor?		
24	¿Mensualmente se concilia el módulo de cuentas por cobrar con el libro mayor y se investigan y aclaran las partidas conciliatorias de forma oportuna?		

Elaborado por: Mariela Aguirre

Anexo N# 3 Estado de Pérdidas y Ganancias 2012

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 2012	
Del 01 de enero Al 31 de Diciembre de 2012	
AMBATOL CIA. LTDA.	
INGRESOS OPERACIONALES	5.480.008,14
VENTA TARIFA 12% MATRIZ	4.822.797,41
VENTA TARIFA 12% PUYO	646.707,26
VENTA TARIFA 0% MATRIZ	9.086,43
VENTAS TARIFA 0% PUYO	1.417,04
INGRESOS NO OPERACIONALES	1.022,81
INTERESES	1.019,42
OTROS INGRESOS	3,39
COSTO DE VENTAS	4.798.527,88
COSTO DE VENTAS MATRIZ	4.234.812,03
COSTO DE VENTA HUACHI	-
COSTO DE VENTAS PUYO	563.715,85
COMPRAS	27.947,96
FLETE EN COMPRAS	27.947,96
DEVOLUCIÓN COMPRAS	15.902,10
DEVOLUCIÓN COMPRAS 12%	186,20
DESCUENTO EN COMPRAS	15.715,90
SUELDOS Y OTROS	272.794,38
SUELDO UNIFICADO	162.618,03
HORAS EXTRAS	28.705,12
XIII SUELDO	13.001,19
XIV SUELDO	7.168,31
FONDOS DE RESERVA	15.660,23
VACACIONES	817,07
12,15% APOORTE PATRONAL	25.985,42
OTRAS COMPENSACIONES	18.839,01
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	32.469,28
MANTENIMIENTO LOCAL	5.114,40
MANTE. GASTO OFICINA	341,52
MANTE. GASTO EQUIPO OFICINA	2.505,32
MANTE. GASTO EQUIPO DE COMPUTO	1.286,47
MANTE. GASTO VEHÍCULO	15.573,08
MATRICULAS VEHÍCULOS	1.858,06
SEGURO SOAT	335,44
SEGURO VEHÍCULOS	4.372,59
GASTO SEGUROS	1.082,40

OTROS GASTOS DE VENTAS	25.754,50
COMBUSTIBLE	7.318,68
EMPAQUES Y EMBALAJES	115,94
TRANSPORTE Y GUÍAS	12.817,69
GASTOS DE IMPORTACIÓN	10,50
VIÁTICOS Y MOVILIZACIÓN	161,16
PEAJES	1.067,00
MATERIAL DE DESPACHO	481,85
EQUIPO DE TRABAJO	2.066,40
ATENCIÓN CLIENTES	1.482,04
GASTO REEMBOLSO	233,24
GASTO DIF. NOTAS DE CRÉDITO	-
GASTO INVENTARIOS AJUSTES	-
GASTO INV. PROD. PROCESOS	-
GASTO SERVICIOS	11.178,24
AGUA	371,87
TELÉFONO	4.556,29
ENERGÍA ELÉCTRICA	3.671,15
TELEFONÍA CELULAR	1.902,13
SERVICIO INTERNET	480,00
FRECUENCIA DE RADIO	196,80
IMPUESTOS Y OTROS RELACIONADOS	28.925,60
IMPUESTOS MUNICIPALES Y OTROS	3.132,06
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	1.553,34
GASTO DE AFILIACIÓN	330,00
GASTO SUPERINTENDENCIA DE CÍAS.	-
GASTO DEPRECIACIÓN	20.717,12
GASTO PROVISIÓN	3.193,08
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	72.057,58
ARRIENDOS	15.360,00
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	23.379,88
CONTRIBUCIONES	142,51
ÚTILES DE OFICINA	9.677,64
ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	655,08
SEGURO MEDICO PERSONAL	1.749,22
ATENCIÓN PERSONAL	244,40
REFRIGERIOS	3.821,87
UNIFORMES	2.383,71
MEDICINA Y ATENC. MEDICINA	2.079,21
CAPACITACIÓN AL PERSONAL Y	4.749,50

OTROS	
GASTO GESTIÓN Y REPRESENT.	1.855,63
LIQUIDACIÓN DE PERSONAL	1.167,66
SERVICIOS OCASIONALES	2.178,77
HONORARIOS PERSONALES	
NATUR.	2.612,50
GTO. SEGURIDAD Y SALUD	
OCUPACIONAL	-
GTO. VARIOS DE	
ADMINISTRACIÓN	-
GASTOS FINANCIEROS	57.416,53
MANTENIMIENTO EMISIÓN CTA.	28,22
CARGO POR SOBREGIRO	1.165,54
SOLICITUD CHEQUERA	817,50
COMIS. CHEQ. DEVUELTOS	
CERTIFI.	24,94
COMISIÓN TARJETAS DE	
CRÉDITO	3.057,03
IMPUESTO COMISIONES	
BANCAR.	209,28
GASTO SEGUROS BANCARIOS	3.350,30
GASTO TRANSFERENCIAS	45,30
INTERESES BANCARIO PAGADO	48.718,42
RETENCIÓN POR INTERÉS	
GANADO	-
GASTOS NO DEDUCIBLES	12.506,05
GASTO NO DEDUCIBLE	
ADMINISTRACIÓN	814,08
GASTO DETERIORO DE	
CARTERA	2.693,00
GASTO DEPRE. VEHÍCULO NIIF.	5.800,00
GASTO DETERIORO	
INVENTARIO	3.198,97
GASTO NO DEDUCIBLE VENTAS	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO	157.355,05

Anexo N# 4 Estado de Pérdidas y Ganancias 2013

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
Del 01 de Enero Al 31 de Diciembre de 2013	
AMBATOL CIA. LTDA.	
INGRESOS OPERACIONALES	6.525.443,90
VENTA TARIFA 12% MATRIZ	5.383.083,72
VENTA TARIFA 12% PUYO	281.814,34
VENTA TARIFA 0% MATRIZ	860.326,34
VENTAS TARIFA 0% PUYO	219,50
INGRESOS NO OPERACIONALES	62,22
INTERESES	0,71
OTROS INGRESOS	61,51
COSTO DE VENTAS	5.786.958,03
COSTO DE VENTAS MATRIZ	4.754.993,27
COSTO DE VENTA HUACHI	779.700,04
COSTO DE VENTAS PUYO	252.264,72
COMPRAS	215,98
FLETE EN COMPRAS	215,98
DEVOLUCIÓN COMPRAS	- 39.348,55
DEVOLUCIÓN COMPRAS 12%	-
DESCUENTO EN COMPRAS	- 39.348,55
SUELDOS Y OTROS	303.798,24
SUELDO UNIFICADO	160.336,66
HORAS EXTRAS	26.574,96
XIII SUELDO	15.598,62
XIV SUELDO	7.945,02
FONDOS DE RESERVA	16.021,99
VACACIONES	10.374,93
12,15% APOORTE PATRONAL	27.693,67
OTRAS COMPENSACIONES	39.252,39
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	38.203,33
MANTENIMIENTO LOCAL	16.637,52
MANTE. GASTO OFICINA	607,52
MANTE. GASTO EQUIPO OFICINA	618,92
MANTE. GASTO EQUIPO DE COMPUTO	993,05
MANTE. GASTO VEHÍCULO	12.275,67
MATRICULAS VEHÍCULOS	1.925,22
SEGURO SOAT	310,13
SEGURO VEHÍCULOS	4.183,28
GASTO SEGUROS	652,02

OTROS GASTOS DE VENTAS	37.010,65
COMBUSTIBLE	6.830,38
EMPAQUES Y EMBALAJES	201,84
TRANSPORTE Y GUÍAS	5.142,01
GASTOS DE IMPORTACIÓN	9.711,79
VIÁTICOS Y MOVILIZACIÓN	35,05
PEAJES	-
MATERIAL DE DESPACHO	1.632,74
EQUIPO DE TRABAJO	753,76
ATENCIÓN CLIENTES	2.596,74
GASTO REEMBOLSO	7.881,94
GASTO DIF. NOTAS DE CRÉDITO	68,82
GASTO INVENTARIOS AJUSTES	1.373,48
GASTO INV. PROD. PROCESOS	782,10
GASTO SERVICIOS	12.206,28
AGUA	1.557,58
TELÉFONO	4.296,10
ENERGÍA ELÉCTRICA	3.608,63
TELEFONÍA CELULAR	1.602,38
SERVICIO INTERNET	778,47
FRECUENCIA DE RADIO	363,12
IMPUESTOS Y OTROS RELACIONADOS	51.882,24
IMPUESTOS MUNICIPALES Y OTROS	3.313,01
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	115,00
GASTO DE AFILIACIÓN	500,00
GASTO SUPERINTENDENCIA DE CÍAS.	1.795,87
GASTO DEPRECIACIÓN	44.083,89
GASTO PROVISIÓN	2.074,47
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	75.172,27
ARRIENDOS	12.360,00
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	23.914,93
CONTRIBUCIONES	-
ÚTILES DE OFICINA	7.621,39
ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	1.569,05
SEGURO MEDICO PERSONAL	-
ATENCIÓN PERSONAL	3.025,82
REFRIGERIOS	4.132,86
UNIFORMES	5.011,05
MEDICINA Y ATENC. MEDICINA	308,64

CAPACITACIÓN AL PERSONAL Y OTROS	920,78
GASTO GESTIÓN Y REPRESENT.	-
LIQUIDACIÓN DE PERSONAL	6.062,55
SERVICIOS OCASIONALES	653,33
HONORARIOS PERSONALES NATUR.	6.696,54
GTO. SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL	2.150,00
GTO. VARIOS DE ADMINISTRACIÓN	745,33
GASTOS FINANCIEROS	69.516,44
MANTENIMIENTO EMISIÓN CTA.	-
CARGO POR SOBREGIRO	7.047,14
SOLICITUD CHEQUERA	630,00
COMIS. CHEQ. DEVUELTOS CERTIFI.	15,58
COMISIÓN TARJETAS DE CRÉDITO	4.628,60
IMPUESTO COMISIONES BANCAR.	119,54
GASTO SEGUROS BANCARIOS	2.457,86
GASTO TRANSFERENCIAS	105,63
INTERESES BANCARIO PAGADO	54.504,48
RETENCIÓN POR INTERÉS GANADO	7,61
GASTOS NO DEDUCIBLES	34.914,63
GASTO NO DEDUCIBLE ADMINISTRACIÓN	34.837,73
GASTO DETERIORO DE CARTERA	-
GASTO DEP. VEHÍCULO NIIF.	-
GASTO DETERIORO INVENTARIO	-
GASTO NO DEDUCIBLE VENTAS	76,90
UTILIDAD DEL EJERCICIO	154.976,58

Anexo N# 5 Balance General 2012

BALANCE GENERAL 2012	
Al 31 de Diciembre de 2012	
AMBATOL CIA. LTDA.	
ACTIVO CORRIENTE	
ACTIVO DISPONIBLE	
CAJA GENERAL	500,00
CAJA SUELTOS MATRIZ	500,00
CAJA CHICA	600,00
CAJA CHICA MATRIZ	500,00
CAJA CHICA PUYO	100,00
BANCOS	236.583,08
BANCO INTERNACIONAL	43.156,45
BANCO PICHINCHA	15.469,10
BANCO PROCREDIT	30.838,79
BCO. PICHINCHA CARLOS SÁNCHEZ	3.646,25
BANCO PROCREDIT AHORROS	88.192,00
BANCO BOLIVARIANO	55.280,49
ACTIVO DISPONIBLE	
ACTIVO EXIGIBLE	
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	594.913,19
CxC MATRIZ FACTURAS	388.193,15
CxC CHEQUES PROTESTADOS	14.235,20
CxC PUYO FACTURAS	38.748,10
CxC LATACUNGA FACTURAS	5.337,93
CHEQUES POSFECHADOS	178.763,83
- PROVISIÓN CTAS. INCOBRABLES	-
	19.549,02

- PROVISIÓN DETERIORO DE CARTERA	- 10.816,00
DOCUMENTOS POR COBRAR	1.282,10
DxC TARJETAS DE CRÉDITO	1.282,10
ANTICIPO Y PRESTAMOS A SOCIOS Y EMPLEADOS	43.720,95
PRÉSTAMOS A EMPLEADOS Y SOCIOS	20.797,64
PRESTAMOS A SOCIOS ACCIONISTAS	22.923,31
PAGOS ANTICIPADOS	159,60
ANTICIPO A PROVEEDORES	159,60
IMPUESTOS ANTICIPADOS	45.766,41
RETENCIÓN FUENTE VENTA	27.039,59
ANTICIPO IMPUESTO ALA RENTA	17.461,08
CRÉDITO TRIBUTARIO ANT.	1.265,74
ACTIVO REALIZABLE	
INVENTARIOS	579.496,33
INV. MERCADERÍAS MATRIZ	491.458,78
INV. MERCADERÍAS PUYO	91.236,52
- PROVISIÓN DETERIORO INVENTARIOS	- 3.198,97
IMPORTACIONES EN TRANSITO	41.786,01
IMP. TRÁNSITO ULINK I.L	41.786,01
ACTIVO REALIZABLE	
ACTIVO CORRIENTE	
TANGIBLES	718.340,08
TERRENOS	139.500,00
MUEBLES Y ENSERES	29.966,30
EQUIPO DE OFICINA	11.639,47

EQUIPO DE COMPUTACIÓN SOFTWARE	11.786,61
MAQUINARIA Y EQUIPO	102.556,04
VEHÍCULOS	78.000,00
CONSTRUCCIONES EN CURSO	344.891,66
INTANGIBLE	-
LICENCIAS OFFICE	828,00
- AMORTIZACIÓN ACUMULADA	- 828,00
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	- 73.060,12
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	- 25.351,22
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPO OFICINA	- 9.871,92
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTO	- 9.644,89
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA MAQUINARIA Y EQUIPO	- 11.392,09
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA EDIFICIOS	-
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA VEHÍCULOS	- 16.800,00
TOTAL ACTIVO	2.190.087,63
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
CUENTAS POR PAGAR	1.020.434,10
PROVEEDORES	66.265,66
CxP CHEQUE GIRADO Y NO COBRADO	951.149,20
CxP ANTICIPO CLIENTES	3.019,24
IMPUESTOS POR PAGAR	30.937,41
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	4.225,90
RETENCIÓN IVA POR PAGAR	4.517,32
IVA 12% x PAGAR COMPRAS VENTAS	22.135,52

RETEN. FUENTE RELACIÓN DE DEPENDENCIA	58,67
OTRAS CTAS X PAGAR A CORTO PLAZO	6.496,53
IESS 9.35% APORTE PERSONAL	1.844,26
IESS PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS	1.038,28
IESS 12,15% APOR. PATRONAL IECE	2.396,55
IESS FONDOS DE RESERVA ACUMULADOS	1.217,44
SUELDOS POR PAGAR	-
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS	3.355,77
CxP SÁNCHEZ JAZMINA	409,27
CxP SÁNCHEZ MEDARDO	2.946,50
CUENTAS POR PAGAR OTROS	-
INTERESES ACUMULADOS POR PAGAR	-
PASIVO A LARGO PLAZO	
DOCUMENTOS POR PAGAR	605.312,09
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT TERRENO	53.931,19
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT GALPON	57.337,22
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT CERAM	5.926,71
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT CAMIÓN-CAPITAL	-
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT TERRENO PUYO	44.688,76
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT GALPÓN	97.595,28
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT GALPÓN	90.514,53
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT SOBREG.	56.783,74
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT PUENTE GRÚA	106.867,99
PRÉSTAMO BANCO BOLIVARIANO IMPORTACIÓN	91.666,67

PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT CAPITAL TRABAJO	-
OTROS PASIVOS	
PROVISIONES	4.399,28
PROVISIÓN DÉCIMO TERCER SUELDO	1.357,63
PROVISIÓN DÉCIMO CUARTO SUELDO	3.041,65
PROVISIÓN VACACIONES	-
PROV. RESER. JUBILACIÓN PATRONAL	-
PROVISIÓN RESERVA DESAHUCIO	-
PATRIMONIO	
CAPITAL SOCIAL	316.270,00
SÁNCHEZ JAZMINA	57.380,00
SÁNCHEZ MEDARDO	31.829,00
SÁNCHEZ GUALBERTO	136.812,00
SÁNCHEZ CARLOS	16.020,00
SÁNCHEZ EDISON	74.229,00
FUTURAS CAPITALIZACIONES	-
FUTURAS CAPITALIZACIONES	-
RESERVA LEGAL	53.650,40
RESERVA LEGAL	19.650,40
RESERVA POR AVALUÓ	34.000,00
RESULTADO DEL EJERCICIO	157.355,05
UTILIDAD DEL EJERCICIO	157.355,05
RESULTADO POR ADOPCIÓN DE NIIF	8.123,00
RESULTADO POR ADOPCIÓN DE NIIF PRIMERA VEZ	8.123,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.190.087,63

Anexo N# 6 Balance General del 2013

Balance General 2013	
Al 31 de Diciembre de 2013	
AMBATOL CIA. LTDA.	
ACTIVO CORRIENTE	
ACTIVO DISPONIBLE	
CAJA GENERAL	74.890,25
CAJA MATRIZ	65.490,92
CAJA HUACHI	8.899,33
CAJA SUELTOS MATRIZ	500,00
CAJA CHICA	700,00
CAJA CHICA MATRIZ	500,00
CAJA CHICA PUYO	200,00
BANCOS	- 527.674,04
BANCO INTERNACIONAL	- 895,15
BANCO PICHINCHA	5.725,58
BANCO PROCREDIT	- 534.263,42
BCO. PICHINCHA CARLOS SÁNCHEZ	1.088,10
BANCO PROCREDIT AHORROS	375,53
BANCO BOLIVARIANO	295,32
ACTIVO DISPONIBLE	
ACTIVO EXIGIBLE	
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	442.066,89
CxC MATRIZ FACTURAS	238.587,42
CxC CHEQUES PROTESTADOS	73.534,60
CxC PUYO FACTURAS	10.511,82
CxC LATACUNGA FACTURAS	4.452,68
- PROVISIÓN CTAS INCOBRABLES	- 13.349,60
CxC HUACHI FACTURAS	139.145,97
- PROVISIÓN DETERIORO DE CARTERA	- 10.816,00
ANTICIPO Y PRESTAMOS A SOCIOS Y EMPLEADOS	21.730,58
PRÉSTAMOS A EMPLEADOS Y SOCIOS	4.918,18
PRESTAMOS A SOCIOS ACCIONISTAS	16.812,40
PAGOS ANTICIPADOS	1.823,16
ANTICIPO A PROVEEDORES	200,24
SEGUROS PREPAGADOS	1.622,92
IMPUESTOS ANTICIPADOS	65.496,25
RETENCIÓN FUENTE VENTA	40.988,83
ANTICIPO IMPUESTO ALA RENTA	14.121,32
CRÉDITO TRIBUTARIO ANT.	10.386,10
ACTIVO REALIZABLE	
INVENTARIOS	509.167,83
INV. MERCADERÍAS MATRIZ	323.100,79
INV. MERCADERÍAS PUYO	-
DIF. INVENTARIOS NOTAS DE CRÉDITO	566,42

INV. MERCADERÍAS HUACHI	188.699,59
- PROVISIÓN DETERIORO INVENTARIOS	- 3.198,97
ACTIVO REALIZABLE	
ACTIVO CORRIENTE	
TANGIBLES	789.035,14
TERRENOS	139.500,00
MUEBLES Y ENSERES	29.966,30
EQUIPO DE OFICINA	13.436,75
EQUIPO DE COMPUTACIÓN SOFTWARE	13.931,61
MAQUINARIA Y EQUIPO	102.556,04
VEHÍCULOS	102.530,38
EDIFICIOS	387.114,06
INTANGIBLE	-
LICENCIAS OFFICE	828,00
- AMORTIZACIÓN ACUMULADA	- 828,00
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	- 109.759,01
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	- 28.347,84
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPO OFICINA	- 10.482,15
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTO	- 11.016,67
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA MAQUINARIA Y EQUIPO	- 21.618,25
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA EDIFICIOS	- 9.193,98
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA VEHÍCULOS	- 29.100,12
TOTAL ACTIVO	1.267.477,05
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
CUENTAS POR PAGAR	3.299,54
PROVEEDORES	636,23
CxP ANTICIPO CLIENTES	2.663,31
IMPUESTOS POR PAGAR	29.598,49
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	2.464,74
RETENCIÓN IVA POR PAGAR	799,16
IVA 12% x PAGAR COMPRAS VENTAS	26.154,59
RETEN. FUENTE RELACIÓN DE DEPENDENCIA	180,00
OTRAS CTAS X PAGAR A CORTO PLAZO	6.605,68
IESS 9.35% APORTE PERSONAL	1.915,66
IESS PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS	1.121,13
IESS 12,15% APOR. PATRONAL IECE	2.489,32
IESS FONDOS DE RESERVA ACUMULADOS	1.079,57
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS	9.769,32
CxP SÁNCHEZ JAZMINA	9.431,85
CxP SÁNCHEZ MEDARDO	337,47
CUENTAS POR PAGAR OTROS	2.150,08

INTERESES ACUMULADOS POR PAGAR	2.150,08
PASIVO A LARGO PLAZO	
DOCUMENTOS POR PAGAR	636.735,65
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT TERRENO	27.235,02
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT GALPÓN	45.873,79
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT CAMIÓN-CAPITAL	91.399,04
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT TERRENO PUYO	33.747,88
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT GALPÓN	74.325,29
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT GALPÓN	70.568,02
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT SOBREG.	4.575,24
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT PUENTE GRÚA	89.011,37
PRÉSTAMO BANCO BOLIVARIANO IMPORTACIÓN	-
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT CAPITAL TRABAJO	200.000,00
OTROS PASIVOS	
PROVISIONES	47.625,74
PROVISIÓN DÉCIMO TERCER SUELDO	1.429,44
PROVISIÓN DÉCIMO CUARTO SUELDO	3.153,50
PROVISIÓN VACACIONES	8.268,51
PROV. RESER. JUBILACIÓN PATRONAL	23.762,78
PROVISIÓN RESERVA DESAHUCIO	11.011,51
PATRIMONIO	
CAPITAL SOCIAL	316.270,00
SÁNCHEZ JAZMINA	57.380,00
SÁNCHEZ MEDARDO	31.829,00
SÁNCHEZ GUALBERTO	136.812,00
SÁNCHEZ CARLOS	16.020,00
SÁNCHEZ EDISON	74.229,00
FUTURAS CAPITALIZACIONES	10.000,00
FUTURAS CAPITALIZACIONES	10.000,00
RESERVA LEGAL	58.568,97
RESERVA LEGAL	24.568,97
RESERVA POR AVALUÓ	34.000,00
RESULTADO DEL EJERCICIO	154.976,58
UTILIDAD DEL EJERCICIO	154.976,58
RESULTADO POR ADOPCIÓN DE NIIF	- 8.123,00
RESULTADO POR ADOPCIÓN DE NIIF PRIMERA VEZ	- 8.123,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$1.267.477,05

Fuente: Ambatol Cía. Ltda.

Anexo N# 7 Análisis horizontal y vertical del estado de situación año 2012 y 2013

Balance General Al 31 de Diciembre de 2012 y Al 31 de Diciembre 2013 AMBATOL CIA. LTDA.								
Cuenta	2012	Análisis Vertical		2013	Análisis Vertical		Análisis Horizontal	
		Variación Relativa Por Bloque	Variación Relativa Por Grupo		Variación Relativa Por Bloque	Variación Relativa Por Grupo	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVO CORRIENTE								
ACTIVO DISPONIBLE								
CAJA GENERAL	500,00	0,02%	100,0%	74.890,25	5,91%	100,00%	74.390,25	14878,05%
CAJA MATRIZ	-	0,00%	0,0%	65.490,92	5,17%	87,45%	65.490,92	0,00%
CAJA HUACHI	-	0,00%	0,0%	8.899,33	0,70%	11,88%	8.899,33	0,00%
CAJA SUELTOS MATRIZ	500,00	0,02%	100,0%	500,00	0,04%	0,67%	-	0,00%
CAJA CHICA	600,00	0,03%	100,0%	700,00	0,06%	100,00%	100,00	16,67%
CAJA CHICA MATRIZ	500,00	0,02%	83,3%	500,00	0,04%	71,43%	-	0,00%
CAJA CHICA PUYO	100,00	0,00%	16,7%	200,00	0,02%	28,57%	100,00	100,00%
BANCOS	236.583,08	10,80%	100,0%	527.674,04	-41,63%	100,00%	764.257,12	-323,04%
BANCO INTERNACIONAL	43.156,45	1,97%	18,2%	895,15	-0,07%	0,17%	44.051,60	-102,07%
BANCO PICHINCHA	15.469,10	0,71%	6,5%	5.725,58	0,45%	-1,09%	9.743,52	-62,99%

BANCO PROCREDIT	30.838,79	1,41%	13,0%	-	534.263,42	-42,15%	101,25%	-	565.102,21	-1832,44%
BCO. PICHINCHA CARLOS SÁNCHEZ	3.646,25	0,17%	1,5%	1.088,10	0,09%	-0,21%	-	2.558,15	-70,16%	
BANCO PROCREDIT AHORROS	88.192,00	4,03%	37,3%	375,53	0,03%	-0,07%	-	87.816,47	-99,57%	
BANCO BOLIVARIANO	55.280,49	2,52%	23,4%	295,32	0,02%	-0,06%	-	54.985,17	-99,47%	
ACTIVO DISPONIBLE										
ACTIVO EXIGIBLE										
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	594.913,19	27,16%	100,0%	442.066,89	34,88%	100,00%	-	152.846,30	-25,69%	
CxC MATRIZ FACTURAS	388.193,15	17,73%	65,3%	238.587,42	18,82%	53,97%	-	149.605,73	-38,54%	
CxC CHEQUES PROTESTADOS	14.235,20	0,65%	2,4%	73.534,60	5,80%	16,63%	-	59.299,40	416,57%	
CxC PUYO FACTURAS	38.748,10	1,77%	6,5%	10.511,82	0,83%	2,38%	-	28.236,28	-72,87%	
CxC LATACUNGA FACTURAS	5.337,93	0,24%	0,9%	4.452,68	0,35%	1,01%	-	885,25	-16,58%	
CHEQUES POSFECHADOS	178.763,83	8,16%	30,0%	-	0,00%	0,00%	-	178.763,83	-100,00%	
- PROVISIÓN CTAS INCOBRABLES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	19.549,02	-0,89%	-3,3%	13.349,60	-1,05%	-3,02%	-	6.199,42	-31,71%	
CxC HUACHI FACTURAS	-	0,00%	0,0%	139.145,97	10,98%	31,48%	-	139.145,97	0,00%	
- PROVISIÓN DETERIORO DE CARTERA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	10.816,00	-0,49%	-1,8%	10.816,00	-0,85%	-2,45%	-	-	0,00%	
DOCUMENTOS POR COBRAR	1.282,10	0,06%	100,0%	-	0,00%	0,00%	-	1.282,10	-100,00%	
DxC TARJETAS DE CRÉDITO	1.282,10	0,06%	100,0%	-	0,00%	0,00%	-	1.282,10	-100,00%	

ANTICIPO Y PRESTAMOS A SOCIOS Y EMPLEADOS	43.720,95	2,00%	100,0%	21.730,58	1,71%	100,00%	- 21.990,37	-50,30%
PRÉSTAMOS A EMPLEADOS Y SOCIOS	20.797,64	0,95%	47,6%	4.918,18	0,39%	22,63%	- 15.879,46	-76,35%
PRESTAMOS A SOCIOS ACCIONISTAS	22.923,31	1,05%	52,4%	16.812,40	1,33%	77,37%	- 6.110,91	-26,66%
PAGOS ANTICIPADOS	159,60	0,01%	100,0%	1.823,16	0,14%	100,00%	1.663,56	1042,33%
ANTICIPO A PROVEEDORES	159,60	0,01%	100,0%	200,24	0,02%	10,98%	40,64	25,46%
SEGUROS PREPAGADOS	-	0,00%	0,0%	1.622,92	0,13%	89,02%	1.622,92	0,00%
IMPUESTOS ANTICIPADOS	45.766,41	2,09%	100,0%	65.496,25	5,17%	100,00%	19.729,84	43,11%
RETENCIÓN FUENTE VENTA	27.039,59	1,23%	59,1%	40.988,83	3,23%	62,58%	13.949,24	51,59%
ANTICIPO IMPUESTO ALA RENTA	17.461,08	0,80%	38,2%	14.121,32	1,11%	21,56%	- 3.339,76	-19,13%
CRÉDITO TRIBUTARIO ANT.	1.265,74	0,06%	2,8%	10.386,10	0,82%	15,86%	9.120,36	720,56%
ACTIVO REALIZABLE								
INVENTARIOS	579.496,33	26,46%	100,0%	509.167,83	40,17%	100,00%	- 70.328,50	-12,14%
INV. MERCADERÍAS MATRIZ	491.458,78	22,44%	84,8%	323.100,79	25,49%	63,46%	- 168.357,99	-34,26%
INV. MERCADERÍAS PUYO	91.236,52	4,17%	15,7%	-	0,00%	0,00%	- 91.236,52	-100,00%
DIF. INVENTARIOS NOTAS DE CRÉDITO	-	0,00%	0,0%	566,42	0,04%	0,11%	566,42	
INV. MERCADERÍAS HUACHI	-	0,00%	0,0%	188.699,59	14,89%	37,06%	188.699,59	
- PROVISIÓN DETERIORO	-	-0,15%	-0,6%	-	-0,25%	-0,63%		0,00%

INVENTARIOS	3.198,97			3.198,97			-	
IMPORTACIONES EN TRANSITO	41.786,01	1,91%	100,0%	-	0,00%	0,00%	41.786,01	-100,00%
IMP. TRÁNSITO ULINK I.L	41.786,01	1,91%	100,0%	-	0,00%	0,00%	41.786,01	-100,00%
ACTIVO REALIZABLE								
ACTIVO CORRIENTE								
TANGIBLES	718.340,08	32,80%	100,0%	789.035,14	62,25%	100,00%	70.695,06	9,84%
TERRENOS	139.500,00	6,37%	19,4%	139.500,00	11,01%	17,68%	-	0,00%
MUEBLES Y ENSERES	29.966,30	1,37%	4,2%	29.966,30	2,36%	3,80%	-	0,00%
EQUIPO DE OFICINA	11.639,47	0,53%	1,6%	13.436,75	1,06%	1,70%	1.797,28	15,44%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN SOFTWARE	11.786,61	0,54%	1,6%	13.931,61	1,10%	1,77%	2.145,00	18,20%
MAQUINARIA Y EQUIPO	102.556,04	4,68%	14,3%	102.556,04	8,09%	13,00%	-	0,00%
VEHÍCULOS	78.000,00	3,56%	10,9%	102.530,38	8,09%	12,99%	24.530,38	31,45%
EDIFICIOS	-	0,00%	0,0%	387.114,06	30,54%	49,06%	387.114,06	0,00%
CONSTRUCCIONES EN CURSO	344.891,66	15,75%	48,0%	-	0,00%	0,00%	- 344.891,66	-100,00%
INTANGIBLE	-	0,00%	0,0%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%
LICENCIAS OFFICE	828,00	0,04%	0,0%	828,00	0,07%	0,00%	-	0,00%
- AMORTIZACIÓN ACUMULADA	828,00	-0,04%	0,0%	828,00	-0,07%	0,00%	-	0,00%
ACTIVO FIJO INTANGIBLE	-	-3,34%	100,0%	-	-8,66%	100,00%	-	50,23%

	73.060,12			109.759,01			36.698,89	
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	- 25.351,22	-1,16%	34,7%	- 28.347,84	-2,24%	25,83%	- 2.996,62	11,82%
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPO OFICINA	- 9.871,92	-0,45%	13,5%	- 10.482,15	-0,83%	9,55%	- 610,23	6,18%
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTO	- 9.644,89	-0,44%	13,2%	- 11.016,67	-0,87%	10,04%	- 1.371,78	14,22%
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA MAQUINARIA Y EQUIPO	- 11.392,09	-0,52%	15,6%	- 21.618,25	-1,71%	19,70%	- 10.226,16	89,77%
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA EDIFICIOS	- -	0,00%	0,0%	- 9.193,98	-0,73%	8,38%	- 9.193,98	0,00%
- DEPRECIACIÓN ACUMULADA VEHÍCULOS	- 16.800,00	-0,77%	23,0%	- 29.100,12	-2,30%	26,51%	- 12.300,12	73,22%
TOTAL ACTIVO	2.190.087,63	100,00%		1.267.477,05	100,00%		- 922.610,58	-42,13%
PASIVO								
PASIVO CORRIENTE								
CUENTAS POR PAGAR	1.020.434,10	46,59%	100,0%	3.299,54	0,26%	100,00%	- 1.017.134,56	-99,68%
PROVEEDORES	66.265,66	3,03%	6,5%	636,23	0,05%	19,28%	- 65.629,43	-99,04%
CxP CHEQUE GIRADO Y NO COBRADO	951.149,20	43,43%	93,2%	-	0,00%	0,00%	- 951.149,20	-100,00%
CxP ANTICIPO CLIENTES	3.019,24	0,14%	0,3%	2.663,31	0,21%	80,72%	- 355,93	-11,79%
IMPUESTOS POR PAGAR	30.937,41	1,41%	100,0%	29.598,49	2,34%	100,00%	- 1.338,92	-4,33%
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	4.225,90	0,19%	13,7%	2.464,74	0,19%	8,33%	- 1.761,16	-41,68%
RETENCIÓN IVA POR PAGAR	4.517,32	0,21%	14,6%	799,16	0,06%	2,70%	- 3.718,16	-82,31%
IVA 12% x PAGAR COMPRAS VENTAS		1,01%	71,5%		2,06%	88,36%		18,16%

	22.135,52			26.154,59			4.019,07	
RETEN. FUENTE RELACIÓN DE DEPENDENCIA	58,67	0,00%	0,2%	180,00	0,01%	0,61%	121,33	206,80%
OTRAS CTAS X PAGAR A CORTO PLAZO	6.496,53	0,30%	100,0%	6.605,68	0,52%	100,00%	109,15	1,68%
IESS 9.35% APORTE PERSONAL	1.844,26	0,08%	28,4%	1.915,66	0,15%	29,00%	71,40	3,87%
IESS PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS	1.038,28	0,05%	16,0%	1.121,13	0,09%	16,97%	82,85	7,98%
IESS 12,15% APOR. PATRONAL IECE	2.396,55	0,11%	36,9%	2.489,32	0,20%	37,68%	92,77	3,87%
IESS FONDOS DE RESERVA ACUMULADOS	1.217,44	0,06%	18,7%	1.079,57	0,09%	16,34%	- 137,87	-11,32%
SUELDOS POR PAGAR	-	0,00%	0,0%	-	0,00%	0,00%	-	0,00%
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS	3.355,77	0,15%	100,0%	9.769,32	0,77%	144,02%	6.413,55	191,12%
CxP SÁNCHEZ JAZMINA	409,27	0,02%	12,2%	9.431,85	0,74%	96,55%	9.022,58	2204,55%
CxP SÁNCHEZ MEDARDO	2.946,50	0,13%	87,8%	337,47	0,03%	3,45%	- 2.609,03	-88,55%
CUENTAS POR PAGAR OTROS	-	0,00%	0,0%	2.150,08	0,17%	22,01%	2.150,08	0,00%
INTERESES ACUMULADOS POR PAGAR	-	0,00%	0,0%	2.150,08	0,17%	22,01%	2.150,08	0,00%
PASIVO A LARGO PLAZO								
DOCUMENTOS POR PAGAR	605.312,09	27,64%	100,0%	636.735,65	50,24%	100,00%	31.423,56	5,19%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT TERRENO	53.931,19	2,46%	8,9%	27.235,02	2,15%	4,28%	- 26.696,17	-49,50%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT GALPÓN	57.337,22	2,62%	9,5%	45.873,79	3,62%	7,20%	- 11.463,43	-19,99%

PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT CERAM	5.926,71	0,27%	1,0%	-	0,00%	0,00%	-	5.926,71	-100,00%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT CAMIÓN-CAPITAL	-	0,00%	0,0%	91.399,04	7,21%	14,35%	91.399,04	0,00%	
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT TERRENO PUYO	44.688,76	2,04%	7,4%	33.747,88	2,66%	5,30%	-	10.940,88	-24,48%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT GALPÓN	97.595,28	4,46%	16,1%	74.325,29	5,86%	11,67%	-	23.269,99	-23,84%
PRÉSTAMO BANCO P PROCREDIT GALPÓN	90.514,53	4,13%	15,0%	70.568,02	5,57%	11,08%	-	19.946,51	-22,04%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT SOBREG.	56.783,74	2,59%	9,4%	4.575,24	0,36%	0,72%	-	52.208,50	-91,94%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT PUENTE GRÚA	106.867,99	4,88%	17,7%	89.011,37	7,02%	13,98%	-	17.856,62	-16,71%
PRÉSTAMO BANCO BOLIVARIANO IMPORTACIÓN	91.666,67	4,19%	15,1%	-	0,00%	0,00%	-	91.666,67	-100,00%
PRÉSTAMO BANCO PROCREDIT CAPITAL TRABAJO	-	0,00%	0,0%	200.000,00	15,78%	31,41%	-	200.000,00	0,00%
OTROS PASIVOS									
PROVISIONES	4.399,28	0,20%	100,0%	47.625,74	3,76%	100,00%		43.226,46	982,58%
PROVISIÓN DÉCIMO TERCER SUELDO	1.357,63	0,06%	30,9%	1.429,44	0,11%	3,00%		71,81	5,29%
PROVISIÓN DÉCIMO CUARTO SUELDO	3.041,65	0,14%	69,1%	3.153,50	0,25%	6,62%		111,85	3,68%
PROVISIÓN VACACIONES	-	0,00%	0,0%	8.268,51	0,65%	17,36%		8.268,51	0,00%
PROV. RESER. JUBILACIÓN PATRONAL	-	0,00%	0,0%	23.762,78	1,87%	49,89%		23.762,78	0,00%
PROVISIÓN RESERVA DESAHUCIO	-	0,00%	0,0%	11.011,51	0,87%	23,12%		11.011,51	0,00%
PATRIMONIO									

CAPITAL SOCIAL	316.270,00	14,44%	100,0%	316.270,00	24,95%	100,00%	-	0,00%
SÁNCHEZ JAZMINA	57.380,00	2,62%	18,1%	57.380,00	4,53%	18,14%	-	0,00%
SÁNCHEZ MEDARDO	31.829,00	1,45%	10,1%	31.829,00	2,51%	10,06%	-	0,00%
SÁNCHEZ GUALBERTO	136.812,00	6,25%	43,3%	136.812,00	10,79%	43,26%	-	0,00%
SÁNCHEZ CARLOS	16.020,00	0,73%	5,1%	16.020,00	1,26%	5,07%	-	0,00%
SÁNCHEZ EDISON	74.229,00	3,39%	23,5%	74.229,00	5,86%	23,47%	-	0,00%
FUTURAS CAPITALIZACIONES	-	0,00%	0,0%	10.000,00	0,79%	100,00%	10.000,00	0,00%
FUTURAS CAPITALIZACIONES	-	0,00%	0,0%	10.000,00	0,79%	100,00%	10.000,00	0,00%
RESERVA LEGAL	53.650,40	2,45%	100,0%	58.568,97	4,62%	100,00%	4.918,57	9,17%
RESERVA LEGAL	19.650,40	0,90%	36,6%	24.568,97	1,94%	41,95%	4.918,57	25,03%
RESERVA POR AVALUÓ	34.000,00	1,55%	63,4%	34.000,00	2,68%	58,05%	-	0,00%
RESULTADO DEL EJERCICIO	157.355,05	7,18%	100,0%	154.976,58	12,23%	100,00%	-	-1,51%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	157.355,05	7,18%	100,0%	154.976,58	12,23%	100,00%	2.378,47	-1,51%
RESULTADO POR ADOPCIÓN DE NIIF	8.123,00	-0,37%	100,0%	8.123,00	-0,64%	100,00%	-	0,00%
RESULTADO POR ADOPCIÓN DE NIIF PRIMERA VEZ	-	-0,37%	100,0%	-	-0,64%	100,00%	-	0,00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.190.087,63	100,00%		1.267.477,05	100,00%		-	-42,13%
							922.610,58	

Elaborado por: Mariela Aguirre

Anexo N# 8 Análisis vertical y horizontal del estado de pérdidas y ganancias del año 2012 y 2013

Balance General Al 31 de Diciembre de 2012 Y Al 31 de Diciembre 2013 AMBATOL CIA. LTDA.								
2012		Análisis Vertical		2013	Análisis Vertical		Análisis Horizontal	
		5689/%	Variación Relativa Por Grupo		Variación Relativa Por Bloque	Variación Relativa Por Grupo	Variación Absoluta	Variación Relativa
Cuenta	Saldo							
INGRESOS OPERACIONALES	5.480.008,14	99,98%	100,00%	6.525.443,90	100,00%	100,00%	1.045.435,76	19,08%
VENTA TARIFA 12% MATRIZ	4.822.797,41	87,99%	88,01%	5.383.083,72	82,49%	82,49%	560.286,31	11,62%
VENTA TARIFA 12% PUYO	646.707,26	11,80%	11,80%	281.814,34	4,32%	4,32%	-	364.892,92
VENTA TARIFA 0% MATRIZ	9.086,43	0,17%	0,17%	860.326,34	13,18%	13,18%	851.239,91	9368,25%
VENTAS TARIFA 0% PUYO	1.417,04	0,03%	0,03%	219,50	0,00%	0,00%	-	1.197,54
INGRESOS NO OPERACIONALES	1.022,81	0,02%	100,00%	62,22	0,00%	100,00%	-	960,59
INTERESES	1.019,42	0,02%	99,67%	0,71	0,00%	1,14%	-	1.018,71
OTROS INGRESOS	3,39	0,00%	0,33%	61,51	0,00%	99%	-	58,12
TOTAL INGRESOS	5.481.030,95	100%		6.525.506,12	100,00%		1.044.475,17	19,06%
COSTO DE VENTAS	4.798.527,88	90,14%	100,00%	5.786.958,03	90,84%	100,00%	988.430,15	20,60%
COSTO DE VENTAS MATRIZ	4.234.812,03	79,55%	88,25%	4.754.993,27	74,64%	82,17%	520.181,24	12,28%

COSTO DE VENTA HUACHI	-	0,00%	0,00%	779.700,04	12,24%	13,47%	779.700,04	
COSTO DE VENTAS PUYO	563.715,85	10,59%	11,75%	252.264,72	3,96%	4,36%	311.451,13	-55,25%
COMPRAS	27.947,96	0,52%	100,00%	215,98	0,00%	100,00%	27.731,98	-99,23%
FLETE EN COMPRAS	27.947,96	0,52%	100,00%	215,98	0,00%	100,00%	27.731,98	-99,23%
DEVOLUCIÓN COMPRAS	15.902,10	-0,30%	100,00%	39.348,55	-0,62%	100,00%	23.446,45	147,44%
DEVOLUCIÓN COMPRAS 12%	186,20	0,00%	1,17%	-	0,00%	0,00%	186,20	-100,00%
DESCUENTO EN COMPRAS	15.715,90	-0,30%	98,83%	39.348,55	-0,62%	100,00%	23.632,65	150,37%
SUELDOS Y OTROS	272.794,38	5,12%	100,00%	303.798,24	4,77%	100,00%	31.003,86	11,37%
SUELDO UNIFICADO	162.618,03	3,05%	59,61%	160.336,66	2,52%	52,78%	2.281,37	-1,40%
HORAS EXTRAS	28.705,12	0,54%	10,52%	26.574,96	0,42%	8,75%	2.130,16	-7,42%
XIII SUELDO	13.001,19	0,24%	4,77%	15.598,62	0,24%	5,13%	2.597,43	19,98%
XIV SUELDO	7.168,31	0,13%	2,63%	7.945,02	0,12%	2,62%	776,71	10,84%
FONDOS DE RESERVA	15.660,23	0,29%	5,74%	16.021,99	0,25%	5,27%	361,76	2,31%
VACACIONES	817,07	0,02%	0,30%	10.374,93	0,16%	3,42%	9.557,86	1169,77%
12,15% APOORTE PATRONAL	25.985,42	0,49%	9,53%	27.693,67	0,43%	9,12%	1.708,25	6,57%
OTRAS COMPENSACIONES	18.839,01	0,35%	6,91%	39.252,39	0,62%	12,92%	20.413,38	108,36%

MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	32.469,28	0,61%	100,00%	38.203,33	0,60%	100,00%	5.734,05	17,66%
MANTENIMIENTO LOCAL	5.114,40	0,10%	15,75%	16.637,52	0,26%	43,55%	11.523,12	225,31%
MANTE. GASTO OFICINA	341,52	0,01%	1,05%	607,52	0,01%	1,59%	266,00	77,89%
MANTE. GASTO EQUIPO OFICINA	2.505,32	0,05%	7,72%	618,92	0,01%	1,62%	-	-75,30%
MANTE. GASTO EQUIPO DE COMPUTO	1.286,47	0,02%	3,96%	993,05	0,02%	2,60%	-	-22,81%
MANTE. GASTO VEHÍCULO	15.573,08	0,29%	47,96%	12.275,67	0,19%	32,13%	-	-21,17%
MATRICULAS VEHÍCULOS	1.858,06	0,03%	5,72%	1.925,22	0,03%	5,04%	67,16	3,61%
SEGURO SOAT	335,44	0,01%	1,03%	310,13	0,00%	0,81%	-	-7,55%
SEGURO VEHÍCULOS	4.372,59	0,08%	13,47%	4.183,28	0,07%	10,95%	25,31	-4,33%
GASTO SEGUROS	1.082,40	0,02%	3,33%	652,02	0,01%	1,71%	-	-39,76%
OTROS GASTOS DE VENTAS	25.754,50	0,48%	100,00%	37.010,65	0,58%	100,00%	11.256,15	43,71%
COMBUSTIBLE	7.318,68	0,14%	28,42%	6.830,38	0,11%	18,46%	-	-6,67%
EMPAQUES Y EMBALAJES	115,94	0,00%	0,45%	201,84	0,00%	0,55%	488,30	74,09%
TRANSPORTE Y GUÍAS	12.817,69	0,24%	49,77%	5.142,01	0,08%	13,89%	-	-59,88%
GASTOS DE IMPORTACIÓN	10,50	0,00%	0,04%	9.711,79	0,15%	26,24%	7.675,68	92393,24%
VIÁTICOS Y MOVILIZACIÓN	161,16	0,00%	0,63%	35,05	0,00%	0,09%	-	-78,25%

PEAJES	1.067,00	0,02%	4,14%	-	0,00%	0,00%	-	1.067,00	-100,00%
MATERIAL DE DESPACHO	481,85	0,01%	1,87%	1.632,74	0,03%	4,41%	1.150,89	238,85%	
EQUIPO DE TRABAJO	2.066,40	0,04%	8,02%	753,76	0,01%	2,04%	-	1.312,64	-63,52%
ATENCIÓN CLIENTES	1.482,04	0,03%	5,75%	2.596,74	0,04%	7,02%	1.114,70	75,21%	
GASTO REEMBOLSO	233,24	0,00%	0,91%	7.881,94	0,12%	21,30%	7.648,70	3279,33%	
GASTO DIF. NOTAS DE CRÉDITO	-	0,00%	0,00%	68,82	0,00%	0,19%	68,82	0,00%	
GASTO INVENTARIOS AJUSTES	-	0,00%	0,00%	1.373,48	0,02%	3,71%	1.373,48	0,00%	
GASTO INV. PROD. PROCESOS	-	0,00%	0,00%	782,10	0,01%	2,11%	782,10	0,00%	
GASTO SERVICIOS	11.178,24	0,21%	100,00%	12.206,28	0,19%	100,00%	1.028,04	9,20%	
AGUA	371,87	0,01%	3,33%	1.557,58	0,02%	12,76%	1.185,71	318,85%	
TELÉFONO	4.556,29	0,09%	40,76%	4.296,10	0,07%	35,20%	-	260,19	-5,71%
ENERGÍA ELÉCTRICA	3.671,15	0,07%	32,84%	3.608,63	0,06%	29,56%	-	62,52	-1,70%
TELEFONÍA CELULAR	1.902,13	0,04%	17,02%	1.602,38	0,03%	13,13%	-	299,75	-15,76%
SERVICIO INTERNET	480,00	0,01%	4,29%	778,47	0,01%	6,38%	298,47	62,18%	
FRECUENCIA DE RADIO	196,80	0,00%	1,76%	363,12	0,01%	2,97%	166,32	84,51%	
IMPUESTOS Y OTROS RELACIONADOS	28.925,60	0,54%	100,00%	51.882,24	0,81%	100,00%	22.956,64	79,36%	

IMPUESTOS MUNICIPALES Y OTROS	3.132,06	0,06%	10,83%	3.313,01	0,05%	6,39%	180,95	5,78%
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	1.553,34	0,03%	5,37%	115,00	0,00%	0,22%	-	-92,60%
GASTO DE AFILIACIÓN	330,00	0,01%	1,14%	500,00	0,01%	0,96%	170,00	51,52%
GASTO SUPERINTENDENCIA DE CÍAS.	-	0,00%	0,00%	1.795,87	0,03%	3,46%	1.795,87	0,00%
GASTO DEPRECIACIÓN	20.717,12	0,39%	71,62%	44.083,89	0,69%	84,97%	23.366,77	112,79%
GASTO PROVISIÓN	3.193,08	0,06%	11,04%	2.074,47	0,03%	4,00%	-	-35,03%
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	72.057,58	1,35%	100,00%	75.172,27	1,18%	100,00%	3.114,69	4,32%
ARRIENDOS	15.360,00	0,29%	21,32%	12.360,00	0,19%	16,44%	-	-19,53%
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	23.379,88	0,44%	32,45%	23.914,93	0,38%	31,81%	535,05	2,29%
CONTRIBUCIONES	142,51	0,00%	0,20%	-	0,00%	0,00%	-	-100,00%
ÚTILES DE OFICINA	9.677,64	0,18%	13,43%	7.621,39	0,12%	10,14%	-	-21,25%
ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	655,08	0,01%	0,91%	1.569,05	0,02%	2,09%	913,97	139,52%
SEGURO MEDICO PERSONAL	1.749,22	0,03%	2,43%	-	0,00%	0,00%	-	-100,00%
ATENCIÓN PERSONAL	244,40	0,00%	0,34%	3.025,82	0,05%	4,03%	1.749,22	1138,06%
REFRIGERIOS	3.821,87	0,07%	5,30%	4.132,86	0,06%	5,50%	310,99	8,14%
UNIFORMES	2.383,71	0,04%	3,31%	5.011,05	0,08%	6,67%	2.627,34	110,22%

MEDICINA Y ATENC. MEDICINA	2.079,21	0,04%	2,89%	308,64	0,00%	0,41%	-	-85,16%
CAPACITACIÓN AL PERSONAL Y OTROS	4.749,50	0,09%	6,59%	920,78	0,01%	1,22%	-	-80,61%
GASTO GESTIÓN Y REPRESENT.	1.855,63	0,03%	2,58%	-	0,00%	0,00%	-	-100,00%
LIQUIDACIÓN DE PERSONAL	1.167,66	0,02%	1,62%	6.062,55	0,10%	8,06%	1.770,57	419,21%
SERVICIOS OCASIONALES	2.178,77	0,04%	3,02%	653,33	0,01%	0,87%	-	-70,01%
HONORARIOS PERSONALES NATUR.	2.612,50	0,05%	3,63%	6.696,54	0,11%	8,91%	1.525,44	156,33%
GTO. SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL	-	0,00%	0,00%	2.150,00	0,03%	2,86%	4.084,04	0,00%
GTO. VARIOS DE ADMINISTRACIÓN	-	0,00%	0,00%	745,33	0,01%	0,99%	2.150,00	0,00%
GASTOS FINANCIEROS	57.416,53	1,08%	100,00%	69.516,44	1,09%	100,00%	745,33	21,07%
MANTENIMIENTO EMISIÓN CTA.	28,22	0,00%	0,05%	-	0,00%	0,00%	-	-100,00%
CARGO POR SOBREGIRO	1.165,54	0,02%	2,03%	7.047,14	0,11%	10,14%	12.099,91	504,62%
SOLICITUD CHEQUERA	817,50	0,02%	1,42%	630,00	0,01%	0,91%	-	-22,94%
COMIS. CHEQ. DEVUELTOS CERTIFI.	24,94	0,00%	0,04%	15,58	0,00%	0,02%	-	-37,53%
COMISIÓN TARJETAS DE CRÉDITO	3.057,03	0,06%	5,32%	4.628,60	0,07%	6,66%	9,36	51,41%
IMPUESTO COMISIONES BANCAR.	209,28	0,00%	0,36%	119,54	0,00%	0,17%	-	-42,88%
GASTO SEGUROS BANCARIOS	3.350,30	0,06%	5,84%	2.457,86	0,04%	3,54%	-	-26,64%

GASTO TRANSFERENCIAS	45,30	0,00%	0,08%	105,63	0,00%	0,15%	60,33	133,18%
INTERESES BANCARIO PAGADO	48.718,42	0,92%	84,85%	54.504,48	0,86%	78,41%	5.786,06	11,88%
RETENCIÓN POR INTERÉS GANADO	-	0,00%	0,00%	7,61	0,00%	0,01%	7,61	0,00%
GASTOS NO DEDUCIBLES	12.506,05	0,23%	100,00%	34.914,63	0,55%	100,00%	22.408,58	179,18%
GASTO NO DEDUCIBLE ADMINISTRACIÓN	814,08	0,02%	6,51%	34.837,73	0,55%	99,78%	34.023,65	4179,40%
GASTO DETERIORO DE CARTERA	2.693,00	0,05%	21,53%	-	0,00%	0,00%	-	-100,00%
GASTO DEPRE. VEHÍCULO NIIF.	5.800,00	0,11%	46,38%	-	0,00%	0,00%	-	-100,00%
GASTO DETERIORO INVENTARIO	3.198,97	0,06%	25,58%	-	0,00%	0,00%	-	-100,00%
GASTO NO DEDUCIBLE VENTAS	-	0,00%	0,00%	76,90	0,00%	0,22%	76,90	0,00%
TOTAL EGRESOS	5.323.675,90	100,00%		6.370.529,54	100,00%		1.046.853,64	19,66%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	157.355,05			154.976,58			-	-1,51%

Elaborado por: Mariela Aguirre