



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Análisis de caso, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA.

Tema:

"Ingresos operacionales y su recaudación en la empresa Molinos Miraflores S.A. de la ciudad de Ambato en el año 2015"

Autor: Brito Bedón, Franklin Stalin

Tutor: Dra. Llerena Cepeda, Sonnia Lorena

Ambato- Ecuador

2016


APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dra. Sonnia Lorena Llerena Cepeda con cédula de ciudadanía No. 1802412351, en mi calidad de Tutora del análisis del caso sobre el tema: **“INGRESOS OPERACIONALES Y SU RECAUDACIÓN EN LA EMPRESA MOLINOS MIRAFLORES S.A. DE LA CIUDAD DE AMBATO EN EL AÑO 2015”**, desarrollado por Franklin Stalin Brito Bedón, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría .

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, octubre 2016

EL TUTOR



.....

Dra. Sonnia Lorena Llerena Cepeda

C.I. 1802412351

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo, Franklin Stalin Brito Bedón, con cédula de ciudadanía No. 1804438669, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el análisis de caso, bajo el tema: **“INGRESOS OPERACIONALES Y SU RECAUDACIÓN EN LA EMPRESA MOLINOS MIRAFLORES S.A. DE LA CIUDAD DE AMBATO EN EL AÑO 2015”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos y resultados son de exclusiva responsabilidad de mi persona de este análisis de caso.

Ambato, octubre 2016

AUTOR



CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este análisis de caso, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi análisis de caso, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este trabajo de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando ésta reproducción no suponga ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato, octubre 2016

AUTOR



APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de investigación, sobre el tema: **“INGRESOS OPERACIONALES Y SU RECAUDACIÓN EN LA EMPRESA MOLINOS MIRAFLORES S.A. DE LA CIUDAD DE AMBATO EN EL AÑO 2015”**, elaborado por Franklin Stalin Brito Bedón, estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoría el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, octubre 2016



DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a mi abuelita que está junto a Dios quienes me han acompañado espiritualmente en mi vida estudiantil dándome fuerza y valor para poder llegar a cumplir una de mis metas.

A mis padres: Franklin Rene Brito Barrionuevo Y Lida Inés Bedón Camino quienes son y serán los pilares fundamentales en mi vida ya que ellos son un apoyo incondicional sabiendo inculcar los mejor valores de humildad, respeto y superación.

Franklin Stalin Brito Bedón

AGRADECIMIENTO

Infinito agradecimiento a Dios por haberme dado esa fortaleza para seguir estudiando y superándome; a la Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría por darme la oportunidad de cumplir una meta profesional; a todos los docentes de la facultad que me formaron como profesional a lo largo de toda la carrera universitaria quienes compartieron todos sus conocimientos haciendo hombres y mujeres de bien; y un eterno agradecimiento a mi tutora Dra. Lorena Llerena quien ha sido la mejor guía para poder cumplir con éste trabajo.

Franklin Stalin Brito Bedón

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

TEMA: “INGRESOS OPERACIONALES Y SU RECAUDACIÓN EN LA EMPRESA MOLINOS MIRAFLORES S.A. DE LA CIUDAD DE AMBATO EN EL AÑO 2015”

AUTOR: Franklin Stalin Brito Bedón

TUTOR: Dra. Sonnia Lorena Llerena Cepeda

FECHA: Octubre del 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo de investigación tiene como fin responder al problema que se ha encontrado el mismo que es: “Ingresos operacionales y su recaudación en la empresa MOLINOS MIRAFLORES S.A. de la ciudad de Ambato en el año 2015”, se ha tomado en cuenta la falta de planificación organizacional como un punto débil ya que no se ha tomado buenas decisiones para que exista en la empresa una adecuada recaudación de los recursos económicos haciendo que esto conlleve a la empresa a enfrentar problemáticas principalmente con los clientes y proveedores. Una de las herramientas que se ha utilizado como propuesta con el fin de solucionar de alguna forma los posibles problemas en cuanto a toma de decisiones es realizar un tablero de mando integral o balance score card, el cual ayudará a la empresa a mejorar sus niveles de recaudación y un aporte adicional será que al poner en práctica ésta herramienta todas las personas que forman parte de la organización incluyendo clientes y proveedores trabajaran en equipo haciendo que la situación económica mejore en gran medida para la empresa MOLINOS MIRAFLORES S.A., así mismo se planteará metas y objetivos que se espera serán alcanzados para llegar a una buena planificación al haber tomado las mejores decisiones después de poner en práctica dicha herramienta.

PALABRAS DESCRIPTORAS: TABLERO DE MANDO INTEGRAL. PLANIFICACIÓN, DECISIONES, ORGANIZACIÓN, METAS.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY ACCOUNTING AND AUDITING
CAREER ACCOUNTING AND AUDITING

TOPIC: "OPERATING INCOME AND REVENUES IN THE COMPANY MILLS
MIRAFLORES S.A OF THE CITY OF AMBATO IN 2015"

AUTHOR: Franklin Stalin Brito Bedón

TUTOR: Dra. Sonia Lorena Llerena Cepeda

DATE: October 2016

ABSTRACT

The research aims to find the solution to the problem of "operating income and revenue in the company Molinos Miraflores S.A. of the city of Ambato in 2015. " The lack of organizational planning has been taken as a weakness, due to bad decisions for the collection of economic resources, which leads the company to face problems, mainly with customers and suppliers. One tool that has been used in order to solve in the best way future problems in terms of decision-making, is to make a balanced scorecard, which will help the company improve its collection levels, as well to implement this tool all the people who are part of the organization including customers and suppliers to work as a team making the economic situation improves greatly for the company Molinos Miraflores SA, also goals and objectives will be screened in order to fulfill , resulting from the application of the tool to help make better decisions.

KEYWORDS: INTEGRAL CONTROL PANEL, PLANING, DECISIONS, ORGANIZATION, GOALS.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD	iii
CESIÓN DE DERECHOS	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
1.1. Descripción y formulación del problema.....	3
1.1.1. Descripción y contextualización	3
1.1.2. Formulación y análisis crítico	8
1.2. Justificación	9
1.3. Objetivos.....	9
1.3.1. Objetivo General	9
1.3.2. Objetivos Específicos.....	9
CAPITULO II.....	11
MARCO TEÓRICO.....	11
2.1. Antecedentes investigativos.....	11
2.2. Fundamentación científico – técnica	15

2.2.1. Conceptos categorías fundamentales	18
2.2.2. Elementos de la variable independiente	23
2.2.3. Elementos de la variable dependiente	27
2.3. Fundamentación legal	30
2.4. Preguntas directrices	34
CAPITULO III	35
METODOLOGÍA	35
3.1. Modalidad, enfoque y nivel de investigación	35
3.1.1. Modalidad	35
3.1.2. Enfoque	36
3.1.3. Nivel de Investigación.....	37
3.2. Población, muestra y unidades de investigación	38
3.2.1. Población.....	38
3.2.2. Muestra.....	39
3.3. Operacionalización de las variables.....	54
3.3.1. Variable independiente.....	54
3.3.2. Variable independiente.....	55
3.4. Descripción detallada del tratamiento de información	56
3.4.1. Plan de recolección de la información	56
3.4.2. Plan de procesamiento de la información	56
CAPITULO IV	57
RESULTADOS	57
4.1. Principales resultados	57
4.1.2. Preguntas directrices	83
4.2. Limitaciones del estudio	87
4.3. Conclusiones.....	87
4.4. Recomendaciones	88
CAPITULO V	90
PROPUESTA	90
5.1. Datos informativos.....	90

5.2. Antecedentes de la propuesta.....	90
5.3. Justificación	91
5.4. Objetivos.....	91
5.4.1. Objetivo General	91
5.4.2. Objetivos Específicos.....	91
5.5. Análisis de factibilidad	92
5.6. Fundamentación.....	93
5.7. Modelo Operativo	94
5.8. Administración.....	102
5.9. Previsión de la evaluación	102
BIBLIOGRAFÍA.....	103
ANEXOS	107

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINAS
Tabla 1: Fábricas de harina en el Ecuador.....	4
Tabla 2: Personal Molinos Miraflores S.A.	7
Tabla 3: Base de datos clientes	7
Tabla 4: Muestra clientes enero	42
Tabla 5: Muestra clientes febrero.....	43
Tabla 6: Muestra clientes marzo	44
Tabla 7: Muestra clientes abril.....	45
Tabla 8: Muestra clientes mayo	46
Tabla 9: Muestra clientes junio	47
Tabla 10: Muestra clientes julio	48
Tabla 11: Muestra clientes agosto.....	49
Tabla 12: Muestra clientes septiembre.....	50
Tabla 13: Muestra clientes octubre	51
Tabla 14: Muestra clientes noviembre	52
Tabla 15: Muestra clientes diciembre	53
Tabla 16: Ventas a crédito	58
Tabla 17: Ventas ha contado	59
Tabla 18: Costo de producción	60
Tabla 19: Clientes morosos.....	61
Tabla 20: Clientes puntuales	62
Tabla 21: Sueldo a vendedores	63
Tabla 22: Sueldo a administrativos	64
Tabla 23: Pagos a proveedores.....	65
Tabla 24: Rotación inventario	66
Tabla 25: Plazo promedio de inventario.....	66
Tabla 26: Rotación cuentas por cobrar.....	68
Tabla 27: Plazo promedio cobro	68
Tabla 28: Rotación cuentas por pagar	70
Tabla 29: Plazo promedio de pago.....	70
Tabla 30: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Enero – Febrero	72

Tabla 31: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Febrero – Marzo	73
Tabla 32: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Marzo – Abril	74
Tabla 33: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Abril – Mayo	75
Tabla 34: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Mayo – Junio	76
Tabla 35: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Junio – Julio.....	77
Tabla 36: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Julio – Agosto.....	78
Tabla 37: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Agosto – Septiembre	79
Tabla 38: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Septiembre – Octubre	80
Tabla 39: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Octubre – Noviembre	81
Tabla 40: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Noviembre – Diciembre	82
Tabla 41: Ventas vs principales egresos enero – junio	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENDIO	PÁGINAS
Gráfico 1: Árbol de problemas.....	8
Gráfico 2: Infraordinación y supraordinación	15
Gráfico 3: Constelación de ideas variable independiente	16
Gráfico 4: Constelación de ideas variable dependiente	17
Gráfico 5: Ventas a crédito	58
Gráfico 6: Ventas ha contado	59
Gráfico 7: Costo de producción	60
Gráfico 8: Clientes morosos.....	61
Gráfico 9: Clientes puntuales	62
Gráfico 10: Sueldo a vendedores	63
Gráfico 11: Sueldo a administrativos	64
Gráfico 12: Pagos a proveedores.....	65
Gráfico 13: Plazo promedio de inventario.....	66
Gráfico 14: Plazo promedio cobro	68
Gráfico 15: Plazo promedio de pago.....	70
Gráfico 16: Ventas a crédito	83
Gráfico 17: Ventas ha contado	84
Gráfico 18: Misión.....	94
Gráfico 19: Visión	95
Gráfico 20: FODA (fortalezas – oportunidades)	95
Gráfico 21: FODA (debilidades – amenazas).....	96
Gráfico 22: Valores.....	96

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo busca el cómo se realiza la recaudación de los ingresos operacionales de la empresa MOLINOS MIRAFLORES S.A. de la ciudad de Ambato, por lo que se determinara de qué forma se ha ido realizando la recaudación de dinero, conocer a los encargados de hacer los cobros y de qué forma se ha hecho la toma de decisiones por parte de gerencia y poder determinar si existe una verdadera planificación organizacional, por otra parte estudiaremos que está pasando con el dinero a través de los indicadores de gestión para poder determinar si el dinero es suficiente para cubrir las obligaciones con terceros.

Para buscar cumplir con las metas financiera posteriormente se planteará realizar un tablero de mando integral o balance score card para que sirva como una herramienta para mejor en todo sentido la parte financiera de la empresa. La organización de la información se encuentra desarrollada de la siguiente forma:

En el **Capítulo I** se establece, la problemática que tiene la empresa MOLINOS MIRAFLORES S.A., esto se lo ha podido hacer gracias al uso del árbol de problemas donde se plantea causas y efectos los cuales van interactuando entre sí para poder encontrar la variable independiente, la variable dependiente y el problema central.

En el **Capítulo II** se plantea, el marco teórico el cual es sustentado por referencias bibliográficas de muchos autores que explican teóricamente la problemática de estudio, esto ayudará al desarrollo de la investigación.

En el **Capítulo III** abarca, la metodología de investigación, es un trabajo que se lo hace conjuntamente con la empresa MOLINOS MIRAFLORES S.A., posteriormente se determina el tipo de investigación que se va hacer y mediante la operacionalización de variables sabremos el cómo se a realizar la investigación.

En el **Capítulo IV** se conoce, los resultados, al haber interactuado directamente con la empresa podemos sacar mucha información relevante a través de la encuesta o la entrevista que nos permitirá conocer los puntos críticos de la empresa y poder analizarlos para poder sacar conclusiones y de la misma forma recomendar que se puede hacer para mejor las debilidades de la empresa.

En el **Capítulo V** se hará, la propuesta que se trata de ofrecer de algún modo una herramienta que ayude a solucionar el problema que posee la empresa, en éste caso se propondrá un tablero de mando integral o balance score card que ayudará a tomar de mejor manera las decisiones y se pueda mejorar las actividades empresariales interactuando entre todas las personas que forman parte de la empresa incluyendo clientes y proveedores.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción y formulación del problema

1.1.1. Descripción y contextualización

“Ingresos operacionales y su recaudación en la empresa Molinos Miraflores S.A. de la ciudad de Ambato en el año 2015”

Las empresas en el Ecuador constituyen un ente muy importante de carácter económico y social dedicado a diferentes actividades con fines económicos, a la par las empresas en el Ecuador satisfacen las necesidades ya sean de bienes o de servicios. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) conjuntamente con la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades), presentó la segunda versión del Directorio de Empresas y Establecimientos (DIEE). La segunda versión del DIEE recopila la información de 704.556 empresas, frente a las 179.830 empresas registradas en el Directorio de 2011, aumentando la cobertura en 3,9 veces más. El 40,7 de las empresas se encuentran en Guayas y Pichincha, y de ellas, el 47% están en Quito. El INEC explicó que el 89,6% de las empresas contempladas en esta versión son microempresas, el 8,2% pequeñas, el 1,7% medianas y el 0,5% grandes empresas. De acuerdo al sector económico, los sectores más predominantes son comercio con el 39% seguido por servicios con el 38,4%.

A nivel nacional encontramos las siguientes fábricas de harina para pan:

Tabla 1: Fábricas de harina en el Ecuador

MOLINOS MIRAFLORES
INDUSTRIAL MOLINERA
BUENAÑO Y CAICEDO COMPAÑÍA DE NEGOCIOS
MOLINOS SAN LUIS
GRUPO SUPERIOR
INDUSTRIAS CATEDRAL
MOLINOS POULTIER
INDUSTRIAS Y MOLINOS QUITO
SUCESORES DE JACOBO PAREDES
LA INDUSTRIA HARINERA
FÁBRICA DE , ALIMENTOS, FALIMENSA

Fuente: Asociación ecuatoriana de molineros ASEMOL

En la provincia de Tungurahua encontramos Molinos Miraflores S.A. y Molinos Catedral que se dedican a la producción de harina para pan. Se puede decir que para la ciudad de Ambato tiene alrededor de 504, 583 habitantes según el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC, 2010) no existe una oferta excesiva de empresas molineras, sector que ha sido sujeto de estudio por el tema de los ingresos operacionales y su recaudación. Molinos Miraflores data una escritura de 1.666, perteneciente a la Comunidad Franciscana, esta escritura selladas por Carlos III y Carlos IV, está en español medio latinizado, hasta el año de 1.820 que pasa a ser dueño el Sr. Félix Dubecq. En esa época se empleó un instrumento rudimentario muy valioso llamado molino de piedra el cual era movido en base a manivela. El 28 de noviembre de 1.878 el Sr. Félix Dubecq, da en venta al Molino y varias cuerdas de terreno a los esposos Manuel Larrea y Rosa Jijón cuyo precio de venta fue 1.500 pesos. Posteriormente el 14 de marzo 1.888 los esposos Larrea - Jijón vendieron a los franceses: Sres. Luciano Lafitte y Arturo Charpentier. El contrato de compra - venta lo celebran ante el Cónsul del Ecuador Sr. Leo Solórzano en la ciudad de Burdeos Francia. Esta escritura se protocoliza en la escribanía del Sr. Vicente Mogro en la ciudad de Quito. Después de once años, el 16 de octubre 1899, estos franceses deciden elevar a Escritura Pública el contrato social, realizándose en el mismo consulado,

dando lugar a la Sociedad Industrial con la razón social “L. Lafitte y A. Charpentier”, constituido por un capital de 32.000 sucres. Gracias al trabajo y dedicación de estos hombres la fábrica surge, caracterizándose la calidad y variedad de harinas, logrando obtener varios premios en reconocimiento al fabricar el producto, ganándose además prestigio y confianza de los consumidores. Para destacar esta trayectoria de los hechos antes anotados es menester detallarlos a continuación:

La Municipalidad de Quito confiere el presente DIPLOMA DE HONOR a los Sres. L. Lafitte y A. Charpentier vecinos de la Provincia de Tungurahua, Ambato; que ha merecido MEDALLA DE ORO Primera Clase en el Concurso Nacional 1891 -92, por sus harinas que han sido calificadas de sobresaliente por el Jurado respectivo. Quito 9 de agosto 1891.

República del Ecuador. Ministerio de Fomento. Exposición Nacional de 1909. El Jurado discierne el Diploma de Honor con MEDALLA DE ORO a los Sres. L. Lafitte y A. Charpentier, por varias clases de harinas de su Molino Miraflores. Quito, 31 de diciembre de 1909.

En octubre 27 de 1917, se disuelve la Sociedad Industrial L. Lafitte y A. Charpentier. L. Lafitte vende todas las acciones y derechos a Cristóbal Vela Ortega, dando lugar a la sociedad cuya razón social se denominó “Charpentier y Vela”.

El 20 de mayo de 1918, la Municipalidad de Ambato confiere DIPLOMA DE HONOR a los Sres. Charpentier y Vela, que lo han merecido en el Concurso Regional por sus harinas y afrechos que han sido calificadas Sobresalientes por el Jurado respectivo al participar en el Ensayo de Exposición de Agricultura, llevado a cabo en la Provincia de Tungurahua.

Luego de un tiempo, Cristóbal Vela Ortega, al fallecer cede sus derechos y acciones a todos sus hijos.

Años más tarde en marzo 1921, ante el Escribano Alejandro Montes de Oca; el Sr. Arturo Charpentier natural de la República de Francia , en Europa, quien en forma

libre y voluntaria otorga todos los derechos y acciones a favor de su hijo político Juan Francisco Vela Barona y su esposa René Charpentier.

La Junta Cantonal de Fomento Agrícola e Industrial por la Primera Exposición Industrial, confiere la Mención Honrosa y el Primer Premio, MEDALLA DE ORO Al Sr. Juan Francisco Vela por su calidad de harinas, el 12 de noviembre 1922. Juan Francisco Vela Barona y su esposa René Charpentier, el 22 de febrero de 1932 venden el 50% de capital a María Jáuregui de Cobo y a la Sra. Isabel Antonia Jáuregui de ahí en adelante hasta 1934 las acciones han pasado hereditariamente conformándose la Sociedad Mercantil Jáuregui y Cía.

La Cámara de Comercio e Industrias confiere la MEDALLA DE ORO, en méritos a sus harinas de trigo de Alta Calidad a “Jáuregui y Cía”, en la exposición de Industrias Provincial realizado en Mayo 1935. Desde 1940 hasta 1960 se constituyó como “Hermanos Cobo Jáuregui y Co.”, los mismos que unieron sus esfuerzos y capitales para dedicarse a la producción harinera utilizando materia prima nacional ya que en esa época el cultivo de trigo nacional era suficiente para cubrir la demanda de la provincia y del país.

El 25 de febrero 1951, la Cámara de Industrias confiere la MEDALLA DE ORO, en méritos a sus harinas de Trigo de Alta Calidad.

El 24 de Febrero 1957, se confiere el Premio Alcalde de la Ciudad en la IV Exposición Industrial otorgado por la Cámara de Industrias de Ambato.

El 14 de agosto de 1969 se constituye legalmente como Sociedad Anónima la empresa “Molinos Miraflores S.A.”, cuyos accionistas pertenecen al gremio familiar hasta la presente fecha, la empresa cuenta con 19 accionistas en la actualidad.

Entre los productos que la empresa produce son principalmente la harina para pan y de éste derivado se extrae el afrecho utilizando como materia prima el trigo canadiense en un 99% siendo éste país el principal proveedor, a más de estos productos la empresa

vende productos complementarios a sus clientes como son las grasas vegetales (manteca y mantequilla) y el azúcar.

La empresa cuenta con el siguiente personal:

Tabla 2: Personal Molinos Miraflores S.A.

N° DE PERSONAS	CARGOS
8	ADMINISTRATIVOS
13	EN PRODUCCIÓN
10	EN MANO DE OBRA INDIRECTA
27	EN VENTAS Y LOGISTICA

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

La empresa posee una base de datos de 1977 clientes de los cuales 1972 clientes se encuentran activos:

Tabla 3: Base de datos clientes

CLIENTES	TOTAL	ACTIVOS	INACTIVOS
PANIFICADOR	689	686	3
COMERCIANTE	791	790	1
INDUSTRIA	29	29	0
FIDELERO	10	10	0
GALLETERIA	4	4	0
PIZZERIA	51	50	1
DISTRIBUIDOR	1	1	0
CONSUMIDOR FINAL	380	380	0
AVICOLA	22	22	0
TOTAL	1977	1972	5

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

1.1.2. Formulación y análisis crítico

Efectos

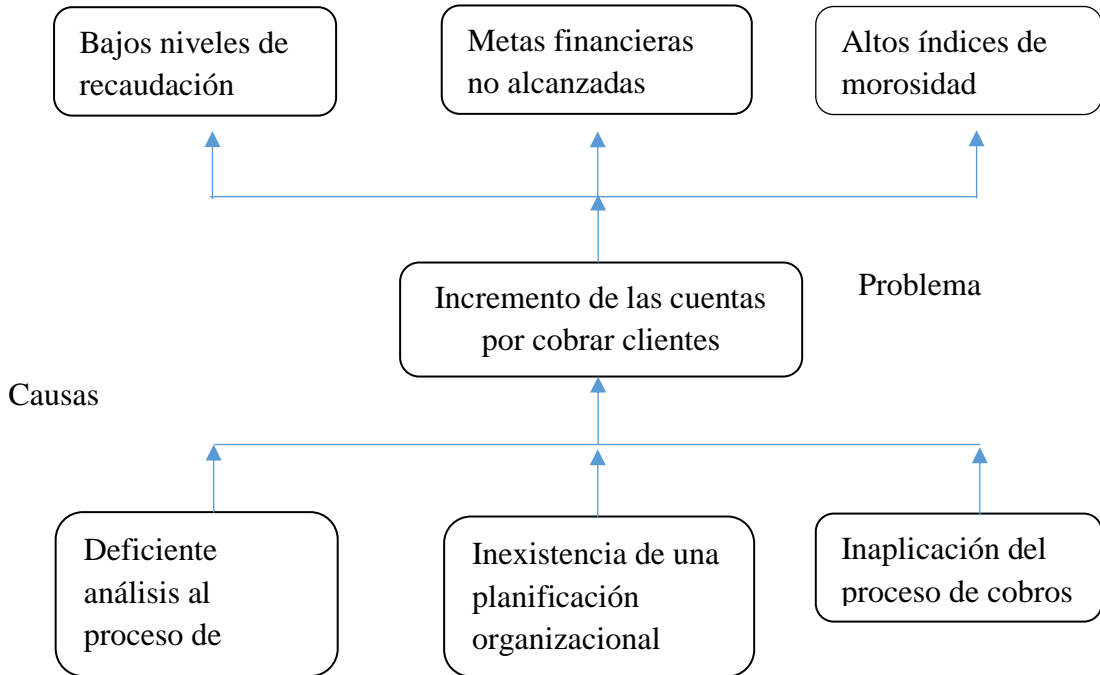


Gráfico 1: Árbol de problemas

Autor: Stalin Brito (2016)

Molinos Miraflores S.A presenta un deficiente análisis al proceso de ventas generando un incremento de las cuentas por cobrar clientes, esto genera bajos niveles de recaudación, pues previamente no hicieron el seguimiento adecuado al cliente para conocer liquidez de pago y de esta manera la empresa no pierde fondos financieros.

La empresa al tener una deficiente planeación estratégica cae en un incremento de las cuentas por cobrar clientes por lo tanto la empresa no puede alcanzar las metas financieras propuestas siendo esto negativo para la institución.

La aplicación del proceso de cobros es uno de los factores más importantes al momento de recuperar el dinero, la empresa no aplica éste proceso y recae en el incremento de las cuentas por cobrar generando altos índices de morosidad.

1.2. Justificación

Toda empresa grande, mediana o pequeña tiene serias dificultades al momento de tomar decisiones que impacten positivamente en el desarrollo socio económico de su entorno, y de todos aquellos que forman parte de su quehacer empresarial; sin embargo, quienes están en la alta gerencia deben considerar riesgos, factores y retos que enfrentan para competir exitosamente, para lo cual debe estar informado a fin de planificar, organizar, dirigir y controlar acciones, tácticas y estrategias para posicionarse en la mente del usuario.

Por otra parte si se llevan, o se establecen adecuados controles, se lograra optimizar los recursos, maximizar las utilidades y minimizar los gastos o la cartera de clientes en morosidad, reflejados positivamente en los estados financieros al arrojar utilidades que serán distribuidas equitativamente en post del crecimiento personal, laboral, institucional.

Por estos y otras razones, se justifica plenamente, el desarrollo del análisis de caso.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Estudiar los ingresos operacionales y la recaudación para la determinación de la eficiencia y eficacia de la empresa Molinos Miraflores S.A.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Analizar los niveles de venta a crédito para conocer cuánto dinero está en cuentas por cobrar.
- Analizar los niveles de venta a contado para conocer si con el dinero cobrado de inmediato puede cubrir con sus obligaciones.

- Determinar cuántos clientes morosos se encuentran en la nómina de la empresa para saber a cuantas personas hay q hacerles seguimiento de recaudación de dinero.
- Evaluar el gasto sueldos y pago a proveedores para conocer si el dinero recaudado de los clientes puntuales se puede cubrir con dichos gastos.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos

Como resultado de la búsqueda en las diferentes revistas, se han encontrado investigaciones similares, las mismas que se detallan a continuación:

Una investigación realizada por (Contreras, Alicia, Pico, & Margarita, 2013) con el tema VARIABLES MACROECONÓMICAS E INGRESOS OPERACIONALES DE LAS EMPRESAS COLOMBIANAS, concluyeron que:

“El entorno macroeconómico es condicionante del desempeño empresarial de acuerdo al sector y características internas inobservables y/o aleatorias de las firmas. Sorpresivamente, los ingresos operativos del sector mostraron una relación inversa con el PIB departamental, debido en gran parte al advenimiento de la tercerización de la economía colombiana, que ha dejado en complejas circunstancias al sector primario del país. No obstante; las mayores variaciones autónomas de los ingresos empresariales, dadas por el estimador de efectos fijos y el componente inobservable de cada firma, estuvieron en las empresas de los sectores agropecuario y químico, demostrando así su vigente importancia, pese al auge del tercer sector. Los ingresos operacionales de las empresas del sector comercio, no resultaron estadísticamente relacionados con las variables macroeconómicas; sin embargo, dados los resultados se infiere que el PIB departamental y la variación del índice de tasa de cambio real influyen en éstos”.

Comentario

Los ingresos operacionales están condicionados por un entorno, ubicación geográfica y diferentes características que pueden afectar éstas como pueden ser políticas gubernamentales y características que las empresas no las tengan a la vista; los ingresos operacionales que tengan las empresas locales de un país representan en un

gran porcentaje al PIB influyendo de una manera considerable en la economía de un país,

Una investigación realizada por (Parrales, 2013) con el tema ANÁLISIS DEL ÍNDICE DE MOROSIDAD EN LA CARTERA DE CRÉDITOS DEL IECE - GUAYAQUIL Y PROPUESTA DE MECANISMOS DE PREVENCIÓN DE MOROSIDAD Y TÉCNICAS EFICIENTES DE COBRANZAS., concluyeron que:

“La cartera de créditos del IECE-Guayaquil, no está sana, ya que su índice de morosidad es superior al 10%. Las características del proceso de cobranzas del IECE-Guayaquil, determinan que se encuentra en la etapa de Cobranza en desarrollo.”

“Las principales debilidades que presenta en la actualidad el departamento de cobranzas del IECE-Guayaquil, son las siguientes:

“No cuenta con suficiente personal para realizar una efectiva gestión de cobranzas y falta de capacitación permanente respecto a la gestión de cobranzas.”

“El proceso de cobranzas presenta las siguientes debilidades: Falta de actualización de la base de datos personales de los clientes, falta de mecanismos masivos de gestión de 128 cobranzas, poca apertura para el cobro a través de otras instituciones y falta de mecanismos de ayuda a clientes que no pueden cancelar sus cuotas”.

“La tendencia temporal de los datos de índice de morosidad es a aumentar en los dos períodos futuros calculados, mayo y junio/2012.”

“Existe evidencia estadística para concluir que las siguientes variables afectan al NÚMERO DE CUOTAS VENCIDAS que presenta un crédito educativo: Información recibida durante la firma del contrato, Información recibida durante etapa de estudios, Problemas presentados con el pago de los intereses de desembolso y gracia, Forma de notificación de cuotas vencidas, Percepción de la agilidad de gestión de cobranzas,

Causas de cuotas vencidas y Conocimiento de la fecha de vencimiento mensual de la cuota.”

Comentario

La recuperación de cartera en la actualidad para una institución o empresa que vende un bien o servicio pueden representar un problema, muchos factores pueden influir en esta problemática, uno de los principales factores es la forma en que las empresas gestionan el sistema de cobros, falta del personal y deficiente capacitación afectan la recuperación de cartera.

Una investigación realizada por (Rosales, Figueredo, Torres, & Pupo, 2011) con el tema LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA EFICIENCIA ECONÓMICA DE LA EMPRESA DE MATERIALES DE LA CONSTRUCCIÓN. LAS TUNAS, concluyeron que:

“En la Empresa de Materiales de la Construcción de Las Tunas no se aplican técnicas financieras en la administración de las cuentas por cobrar, lo que limita la elevación de la eficiencia económica. En la entidad no existe una eficiente gestión de cobros. En el período analizado la empresa disminuye tanto su capital de trabajo como sus niveles de liquidez, presentando saldos inmovilizados de recursos por la falta de control de los flujos de caja, obstaculizando la rotación del efectivo. No se calculan los costos que intervienen en la gestión y mantenimiento de las cuentas por cobrar, no conociéndose el punto en que se podrían resarcir los mismos maximizando este activo. El personal del área económica contable no cuenta con los conocimientos suficientes para la aplicación de diferentes técnicas en la administración de las cuentas por cobrar”.

Comentario

Las cuentas por cobrar clientes tienen una gran importancia dentro de la empresa por que representa el dinero con que la empresa cuenta y no ha sido cobrada aun, la empresa debe aplicar una gestión de cobros eficiente para lograr con las metas financieras y cumplir con sus objetivos.

Una investigación realizada por (Fernandez & Petit, 2009) con el tema PROCEDIMIENTOS DE CONTROL INTERNO DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN DE LA INDUSTRIA PETROLERA. CASO: MUNICIPIO MARACAIBO, mencionan que:

“Finalmente, se puede concluir que las empresas de construcción y montaje de subestaciones eléctricas de la industria petrolera, aun cuando disponen de lineamientos que regulan el manejo de sus cuentas por cobrar; no le dan un estricto cumplimiento a la puesta en práctica de estos procedimientos de control interno; lo cual se evidencia en ciertas debilidades mostradas con respecto al funcionamiento y evaluación periódica de los procedimientos administrativos y contables llevados a cabo por estas organizaciones.”

“En cuanto a los procedimientos administrativos se observó, un incumplimiento en el principio de segregación de funciones, no se preparan reportes de antigüedad de saldos rutinariamente, y el personal encargado del manejo de este importante rubro no es evaluado periódicamente. De igual manera, los procedimientos contables presentan deficiencias en su establecimiento y seguimiento, ya que se observaron escasos lineamientos que regulen las labores de cobranza, siendo éste un aspecto de gran importancia dentro de las cuentas por cobrar.”

“Ante tal planteamiento, resulta oportuno establecer mecanismos que permitan subsanar estas debilidades enfocadas directamente a respetar el principio de segregación de funciones y responsabilidades, así como evaluar y monitorear frecuentemente el desempeño del personal a fin de garantizar que se está trabajando tal como lo planeado y en base a los objetivos establecidos como medio para garantizar una adecuada gestión de las cuentas por cobrar.”

Comentario

En las empresas a las cuentas por cobrar clientes no le dan mucha importancia representando esto una debilidad porque no contribuyen al buen funcionamiento de la

institución, las empresas deben asignar responsables para el cumplimiento de ésta cuenta y darle el respectivo seguimiento.

2.2. Fundamentación científico – técnica

Categorías fundamentales

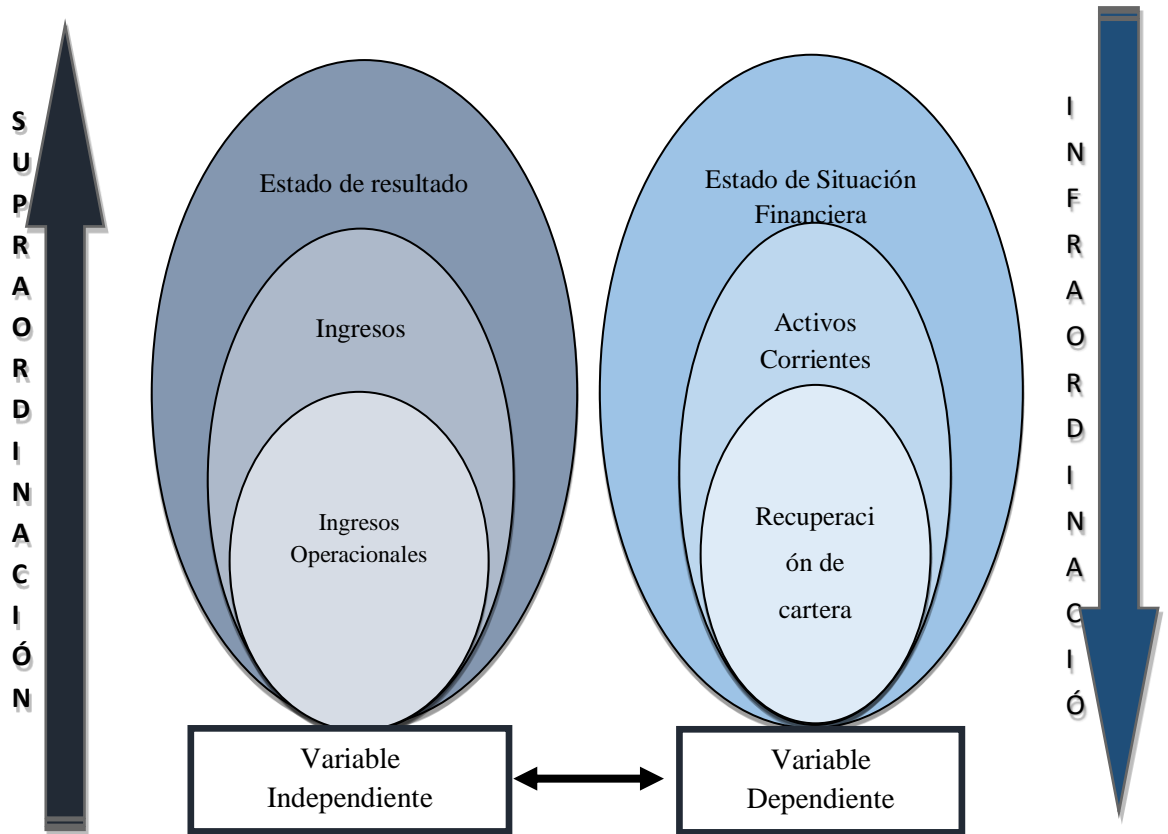


Gráfico 2: Infraordinación y supraordinación

Autor: Stalin Brito (2016)

Subordinación variable independiente

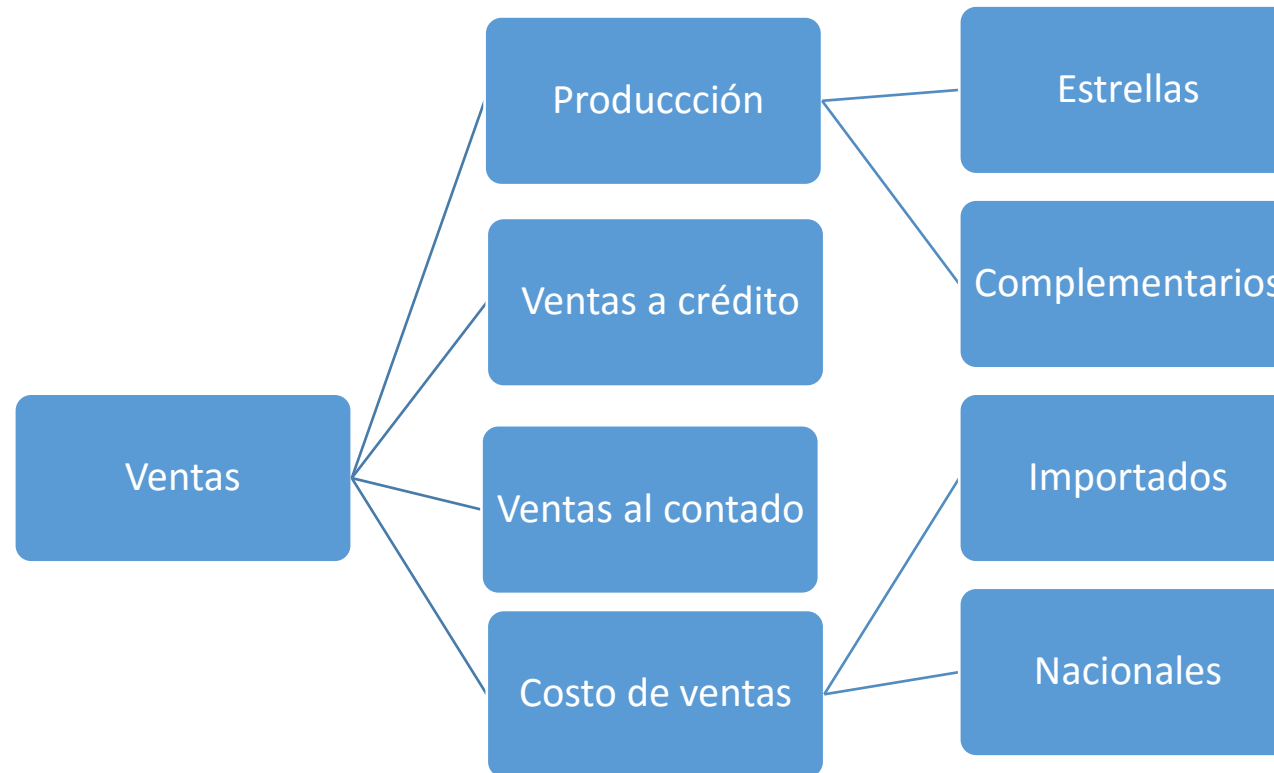


Gráfico 3: Constelación de ideas variable independiente

Autor: Stalin Brito (2016)

Subordinación variable dependiente

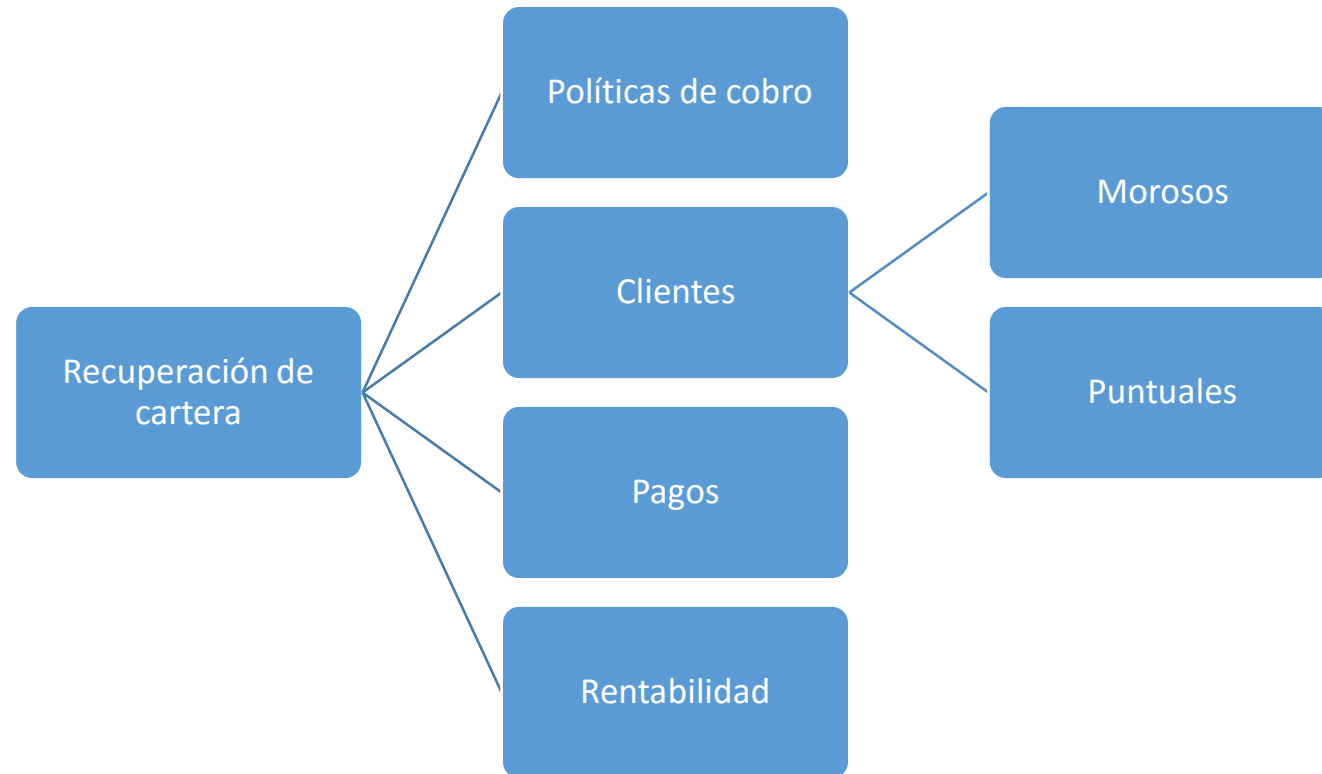


Gráfico 4: Constelación de ideas variable dependiente

Autor: Stalin Brito (2016)

2.2.1. Conceptos categorías fundamentales

Ingresos operacionales

Según (Catacora, 1998, pág. 221) en el libro Contabilidad la base para las decisiones gerenciales menciona: “Ingresos operacionales son todos aquellos ingresos que se generan por la venta de bienes o prestación de servicios, relacionados con el negocio o giro principal de actividades de una entidad”.

De acuerdo al autor (Cardozo, 2016)

“Los ingresos operacionales son los provenientes del desarrollo del objeto social de la entidad. Comprende los valores recibidos y/o causados como resultado de las actividades desarrolladas en cumplimiento del objeto social mediante la entrega de bienes y servicios, así como otros importes por concepto de la intermediación financiera, siempre y cuando se identifique con el objeto social de la entidad. Cuando el ingreso por la venta de bienes o prestación de servicios sea producto de su objeto social ya sea con asociados estos se consideran operacionales; pero cuando el ingreso sea por la venta o una prestación de un servicio con personas del público no asociadas, son consideradas como ingresos susceptibles de repartición”. (Pág. 291)

Ingresos

Según (Davidson, Schindler, & Weil, 1977)

“Ingreso es esencialmente una medición o valuación de servicios prestados. Cuando preguntamos: “¿Cuál es el ingreso del año?” deseamos saber el valor de mercado de bienes y servicios proporcionados a los clientes durante el año. El ingreso se mide a menudo por la entrada de nuevos activos en relación con el ofrecimiento de bienes y servicios. Esta descripción es generalmente satisfactoria,

pero resulta incompleta porque una transacción productora de ingresos puede producir una reducción del pasivo Anticipo de los clientes, en lugar de un aumento de un activo. Cuando se registra el ingreso, se hace generalmente un crédito a una cuenta de ingresos especial, tal como Ventas, Ingresos por servicios de reparación o ingresos por alquiler”. (Pág. 165)

Según (Mallo, Rodríguez, & Pulido, 2008)

“Un ingreso supone un incremento de los recursos económico de una entidad, producido a lo largo del ejercicio económico, en forma de entradas o de incremento de valor de los activos, o bien, un incremento en el valor se los pasivos exigibles, que originan aumentos en los fondos propios y no están relacionados con aportaciones de los partícipes del capital”. (Pág. 60)

Según (Garcia, Gonzales, & Astorga, 2008)

“Ingresos son incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios”. (Pág. 47)

Estado de resultados

Según (Díaz, 2001)

“Estado de Resultados, es quizá el estado de mayor importancia por cuanto permite evaluar la gestión operacional de la empresa y además sirve de base para la toma de decisiones. En este estado se resumen todas las transacciones correspondientes a los ingresos generados y a los costos y gastos incurridos por la empresa en un período

determinado. La diferencia que resulte entre los ingresos y egresos será el producto de las operaciones que puede ser utilidad o pérdida”. (Pág. 332)

Según (Finnerty & Stowe, 2000)

“El estado de resultados consigna los ingresos, gastos y utilidades (o pérdidas) de una compañía durante u intervalo de tiempo específico, por lo regular un año o un trimestre. Las ganancias netas, también llamadas utilidades, son la diferencia entre los ingresos totales y el costo total para el período”. (Pág. 60)

Según (Coral & Gudiño, 2001)

“El Estado de resultados es un estado financiero complementario y anexo al balance general. El cual refleja detallada y ordenadamente el resultado del ejercicio contable. El estado de resultados está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultado, o sea, las cuentas de ingresos y gastos y costos. Los valores deben corresponder exactamente a los saldos ajustados del libro mayor y de los libros auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo”. (Pág. 192)

Recuperación de cartera

Según (Carrasco, J. 2010)

“Se denomina cartera o portfolio de clientes al conjunto de clientes que los vendedores de una empresa tienen dentro de un área de venta y con los que interesa mantener un contacto. Los clientes pueden ser activos (ya se les ha vendido algo) o potenciales (pueden estar interesados en comprar). La clientela se entiende que forma parte de los bienes inmateriales de la empresa, que se conocen como fondo de comercio”.

Según (Fernández J, 2000)

“Cartera vencida es la porción de la cartera total de una institución financiera cuyo plazo ha sido vencido sin que el acreedor haya recibido el pago correspondiente, al activo financiero por parte del deudor o garante mientras no se castiguen los activos por motivo del no pago del acreedor continuará devengándose intereses por concepto de mora sobre los pasivos vencidos”.

Activos Corrientes

Según (Díaz, 2001, pág. 91) en su libro Contabilidad General considera: “Activos corriente, normalmente, como corto plazo el período de un año. Los activos corrientes se registran en el balance general por orden de liquidez”.

Según (Roca & Tovar, 2016, pág. 178) en su libro Contabilidad financiera para contaduría y administración indica: “Los activos corriente son de gran importancia en toda empresa, puesto que es con ellos que la empresa puede operar, comprar mercancías, pagar los gastos, adquirir activos fijos y pagar sus pasivos, entre otros aspectos”.

Según (Barros, 2000)

“Los activos corrientes, de acuerdo con la definición contable, son activos normalmente convertibles en efectivo en un plazo determinado de tiempo (generalmente menos de un año). El manejo del capital de trabajo incluye usualmente la administración de efectivo y valores negociables, cuentas por cobrar e inversiones y el manejo de las obligaciones o los pasivos corrientes, políticas y procedimientos de crédito, manejo y control de los inventarios y administración de los activos fijos. La administración de los activos fijos, usualmente pertenece, en cambio, al campo de los presupuestos de capital y de evaluación económica de proyectos”. (Pág. 6)

Estado de Situación Financiera

Según (Cuéllar, Vargas, & Castro, 2012)

“El balance general es un estado financiero de propósito general que debe elaborarse al menos una vez al año. En él se informan los saldos de las cuentas reales (cuentas que representan derechos tangibles e intangibles y las cuentas que representan obligaciones para con la administración de impuestos, proveedores, entidades bancarias, trabajadores y socios): los activos, pasivos y el patrimonio”. (Pág. 313)

Según (Meigs, Meigs, Bettner, & Whittington, 1998)

“El propósito del balance general es mostrar la posición financiera de un negocio dado en una fecha determinada. Todas las empresas preparan un balance de fin de año y la mayoría prepara uno al fin de cada mes. El balance general comprende una relación de los activos, los pasivos y el patrimonio de un negocio. La fecha del balance general es muy importante, ya que la posición financiera de un negocio puede cambiar rápidamente”. (Pág. 16)

Según (Rubí, 2003)

“Es un documento contable que refleja la situación monetaria de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada, y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, pasivo y capital contable. Se formula de acuerdo con un formato y criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente, llamados principios de contabilidad generalmente aceptados”. (Pág. 207)

2.2.2. Elementos de la variable independiente

Ventas

Según (Parra & Madero, 2003, pág. 33) en su libro Estrategias de venta y negociaciones menciona: “Ventas es la ciencia que se encarga del intercambio entre un bien y/o servicio por un equivalente previamente pactado de una unidad monetaria con el fin de repercutir, por un lado, en el desarrollo y plusvalía de una organización y nación y por otro, en la satisfacción de los requerimientos y necesidades del comprador”.

Según (Kotler, 2003)

“El concepto de venta, otra orientación común de los negocios, sostiene que los consumidores y los negocios, si se les deja solos, normalmente no adquieren una cantidad suficiente de los productos de la organización; por ello, ésta debe emprender una labor agresiva de ventas y promoción. Este concepto supone que es preciso estimular a los consumidores para que compren, y es por ello que la empresa cuenta con todo un arsenal de herramientas de venta y promoción para estimular más compras. El concepto de venta se practica en su forma más agresiva en el caso de bienes no buscados: bienes que los compradores normalmente no piensan en comprar, como seguros y fosas en los cementerios. En el área sin fines de lucro, también practican el concepto de venta los recaudadores de fondos, las oficinas de inscripción de universidades y los partidos políticos. La mayor parte de las empresas practican el concepto de venta si tiene una saturación de la producción. Su objetivo es vender lo que producen, en lugar de producir lo que el mercado desea. En las economías industriales modernas, la capacidad productiva se ha incrementado hasta el punto en que casi todos los mercados son mercados de comprador (dominan los compradores), y los vendedores tienen que hacer malabarismos para conseguir clientes”. (Pág. 11)

Productos

Según (Anzola, 2010) en su libro Administración de pequeñas empresas afirma: “El producto representa un conjunto de satisfacciones para el consumidor. Todos los fabricantes están relacionados con la producción de bienes y/o servicios pues adquieren materia prima y la transforman en productos industriales o de consumo”. (Pág. 156)

Según (Belío, 2017)

“Para el marketing el producto es mucho más que un objeto. Los clientes compran satisfacciones, no productos. Siguiendo ésta idea, podemos definir el producto como “un conjunto de atributos físicos, de servicio y simbólicos que producen satisfacción o beneficio al usuario o comprador”. (Pág. 15)

Según (RUIZ, MERINO, & CRIADO, 2014, pág. 74) en su libro Políticas de Marketing afirma: “Para muchos especialistas de marketing el producto es la variable sobre la que se vertebrará toda la estrategia comercial de marketing; el precio, la distribución y la promoción girarán sobre el producto y su definición en términos de marketing”.

Productos Estrellas

Según (Dvoskin, 2004, pág. 186) en su libro Fundamentos de marketing menciona: “Producto estrella es un producto muy bien posicionado en un mercado, en el que el crecimiento continúa, y con él la amenaza de competidores. Por lo tanto, es necesario defender la posición conquistada”.

Según (Camino & Rúa, 2012, pág. 230) en su libro Dirección de Marketing dice: “Productos estrella o líderes en un mercado en rápido crecimiento. Estos productos exigen importantes medios financieros para sostener su crecimiento. Estos productos tomarán en el futuro el relevo de los productos vacas lecheras”

Según (Vértice, 2006)

“Productos Estrella, son aquellos de los que se espera un crecimiento rápido en ventas y en beneficios; probablemente producirán gran cantidad de ingresos. Tienen una alta participación en el mercado, y al mismo tiempo tiene un gran crecimiento. Estos productos pueden ser autosuficientes o no, dependiendo de que necesitan generación de fondos o de que no la necesiten”. (Pág. 42)

Productos complementarios

Según (Coronado, 2003)

“Productos complementarios es decir, cada uno de ellos es complemento de otro u otros productos, de modo que al estar juntos hacen que cumplan con el fin para el que fueron creados, haciendo que aumente el valor percibido por el cliente. Pero conviene no confundir la función de complementariedad entre productos, con la de sustitución que pueden presentar otros productos aquí no tratados”. (Pág. 422)

Según (Delgado, 2005, pág. 301) en su libro Comunicación interna en la empresa menciona: “Los productos complementarios son los productos que se pueden consumir conjuntamente, con el fin de satisfacer una determinada necesidad”.

Según (Bello, 2005, pág. 41) en su libro Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados afirma: “Productos complementarios son aquellos productos que necesitan de otros para satisfacer las necesidades de sus consumidores”.

Crédito

Según (Alcarria, 2009, pág. 34) en su libro Contabilidad financiera dice: “A crédito: que significa que el importe correspondiente queda pendiente de pago/cobro (el

intercambio monetario se produce en el futuro) surgiendo en consecuencia un pasivo/activo respectivamente”.

Según (Vargas, 2014)

“El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado. En un crédito nosotros mismos administramos ese dinero mediante la disposición o retirada del dinero y el ingreso o 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 convenientes, con la consiguiente deducción en el pago de intereses. El propósito del crédito es cubrir los gastos, corrientes o extraordinarios, en momentos puntuales de falta de liquidez. El crédito conlleva normalmente la apertura de una cuenta corriente. Se distinguen dos tipos de crédito: cuentas de crédito y tarjetas de crédito”. (Pág. 6)

Según (Ibarra, 2005)

“Crédito es la confianza; se deriva de los vocablos latinos crederé, que significa “creer”, o bien creditum, “reputación de solvencia”. Significados básicos para que esto funcione, es decir, todo debe ser manejado a través de la confianza, es el permiso de utilizar el capital de otras personas en provecho propio, también es la entrega de un bien presente a cambio de la promesa de recibir un bien futuro. Por último, crédito es un convenio establecido en forma bilateral entre un acreedor y un deudor, con base en los atributos de reputación y solvencia que éste tenga, los cuales satisfagan al acreedor para que confié el uso de bienes y riquezas durante un plazo determinado, a cuyo término pueda recuperarlos”. (Pág. 163)

Al Contado

Según (Tamayo & López, 2012, pág. 275) en su libro Financiación menciona: “El pago al contado de la compra en efectivo se realizará entregando monedas y billetes de curso legal. La entrega se deberá efectuar en moneda nacional o extranjera, según se haya pactado previamente”.

Según (Alcarria, 2009, pág. 34) en su libro Contabilidad financiera afirma: “Al contado: que significa que el pago/cobro (intercambio monetario) se produce en el momento en que se produce la transacción económica (intercambio de bienes o servicios). El pago/cobro puede producirse en efectivo (monedas /billetes) o con instrumentos bancarios (cheque, transferencia)”.

Según (Lacalle Garcia, 2014)

“Se denomina así al que se produce en el mismo momento en el que la mercancía es puesta a disposición del comprador mediante entrega de dinero o signo que lo represente. Esta modalidad supone la concesión, por parte del vendedor al comprador, de beneficios como descuentos por pronto pago o el ahorro del pago de intereses derivados de la materialización del pago aplazado o a crédito”. (Pág. 208)

2.2.3. Elementos de la variable dependiente

Políticas de cobro

Según (Levy, 2005)

“Se refiere al procedimiento que se sigue para la recuperación de la cartera vigente y de la vencida. Por ejemplo, la oportunidad de presentar al cobro las facturas, el cobro en tiempo de los contra recibos, las cartas recordatorio sobre saldos vencidos a los 10 días de su vencimiento, las cartas en términos más fuertes cuando el retraso es mayor, así como una

llamada telefónica, hasta llegar al departamento jurídico para el cobro de una factura con más de 90 días. Las políticas de cobranza se deberá diseñar toando en consideración las condiciones del mercado, competencia, tipo de clientes de la compañía y de los propios objetivos y políticas diversas de la empresa”. (Pág. 212)

Según (Brachfield P. , Instrumentos para gestionar y cobrar impagos, 2012)

“Un paso previo a la organización de un servicio de recobros es determinar las políticas y los procedimientos de recobro de la empresa. Las políticas de cobro pueden estar ya establecidas en la política de cobros de la compañía, que a su vez se encuentra definida dentro de la política global de créditos y riesgos o se deberán definir específicamente. La política y los procedimientos de recobro sirven para unificar criterios, evitar arbitrariedades o tratos de favor en las reclamaciones, sistematizar las gestiones de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento de los gestores de impago”. (Pág. 35)

Según (Brachfield P. , Gestión del crédito y cobro, 2009)

“Las políticas de crédito y cobranza actúan directamente sobre el período medio de cobro ya que regulan los plazos de cobro, controlan el cumplimiento de los mismos por parte de los clientes y gestionar el cobro de las facturas vencidas. La medida del PMC (período medio de cobro) depende de la rigurosidad de las políticas de crédito y cobro, puesto que una política restrictiva disminuye el PMC y una política flexible lo incrementa. No obstante las políticas también actúan sobre el volumen total de ventas, puesto que las políticas de crédito inciden directamente en las decisiones de crédito de la empresa. Las políticas reglamentan las condiciones de crédito que va a aplicar la compañía para conceder pagos aplazados a sus clientes, por lo que influyen

directamente en el volumen total de las ventas; unas políticas restrictivas disminuyen las ventas liberales los aumentan”. (Pág. 87)

Clientes

Según (Varo, 1993, pág. 12) menciona: “El concepto de cliente lleva aparejado el acto de pagar y la capacidad de elección. Un cliente es alguien que elige y compra algo”.

Según (Llamas, 2009, pág. 53) dice: “El cliente es la persona u organización que tiene la necesidad de un producto o servicio en particular”

Según (Serrano, 2012, pág. 211) afirma: “La palabra cliente se define como la persona que utiliza los servicios de otra o compra habitualmente en un establecimiento”.

Clientes Puntuales

Según (Mateo, 2005)

“Clientes puntuales, creo q muy poco hay que definir sobre esta figura, ya que es la persona que abona, quiera o no, la factura. Es el portador del dinero, o de la firma del talonario, o de la tarjeta de crédito, pero puede no tener más intervención en el proceso de venta. Generalmente no suele tener intervención cuando se le puede considerar como individuo aislado”. (Pág. 14)

Según (Hinojo, 2014, pág. 110) menciona: “Clientes puntuales, los que han comprado alguna vez en la empresa”.

Clientes Morosos

Según (Pérez, 2015, pág. 70) en su libro Organizaciones de procesos de venta afirma: “Cliente moroso es la persona física o jurídica que está legalmente reconocido como deudor”

Según (Brachfield P. J., 2003, pág. 32) en su libro Recobrar impagados y negociar con morosos menciona: “Morosidad es el retraso en el cumplimiento de una obligación de pago; es decir que a pesar de que el cliente no ha pagado la factura el día del vencimiento, acaba finalmente pagando la deuda en su totalidad”.

Según (Salazar, Soto, & Rojas, 2007 , pág. 82) menciona: “Los clientes morosos son aquellas personas que exceden del plazo de tiempo de crédito otorgado para pagar sus cuentas”.

2.3. Fundamentación legal

Toda investigación se fundamenta en un marco legal que rige su accionar y garantiza el cumplimiento de su objetivo; para éste caso se toma la información proporcionada a continuación:

El organismo rector de esta sociedad anónima es la Superintendencia de compañías, con autonomía administrativa y económica, que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades en las circunstancias y condiciones establecidas por la Ley; de lo cual, a continuación se detallan artículos referentes a la sociedad anónima:

Ley de compañías

SECCION VI

DE LA COMPAÑIA ANONIMA

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles

anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Art. 289.- Los administradores de la compañía están obligados a elaborar, en el plazo máximo de tres meses contados desde el cierre del ejercicio económico anual, el balance general, el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución de beneficios, y presentarlos a consideración de la junta general con la memoria explicativa de la gestión y situación económica y financiera de la compañía. El balance general y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y sus anexos reflejarán fielmente la situación financiera de la compañía a la fecha de cierre del ejercicio social de que se trate y el resultado económico de las operaciones efectuadas durante dicho ejercicio social, según aparezcan de las anotaciones practicadas en los libros de la compañía y de acuerdo con lo dispuesto en este párrafo, en concordancia con los principios de contabilidad de general aceptación.

Agencia nacional de regulación y vigilancia sanitaria resolución ARCSA-DE-067-2015-GGG

A partir del 21 de diciembre de 2015, por Resolución ARCSA-DE-067-2015-GGG, los alimentos procesados requieren Notificación Sanitaria en lugar de Registro Sanitario, para su distribución y comercialización en el Ecuador, Molinos Miraflores S.A. se rige a la clasificación de alimentos procesados por riesgo el ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria) emiten un permiso de funcionamiento a la empresa de acuerdo al nivel de riesgo indicando lo siguiente:

Los alimentos procesados que cuenten con registro sanitario vigente mantendrán dicho código, una vez terminada la vigencia del mismo en el proceso de reinscripción realizarán la notificación sanitaria o en caso de contar con el certificado de Buenas Prácticas de Manufactura realizarán la inscripción de alimentos procesados elaborados según la línea de producción.

Los Alimentos Procesados están clasificados por nivel de riesgo.

En la Inscripción de la Notificación Sanitaria de Alimentos, el ARCSA revisará los requisitos en función del Perfil de Riesgo del Alimento, en 5 días laborales.

1. Riesgo alto: se realizará la revisión documental y técnica (verificación del cumplimiento de acuerdo a la normativa vigente);
2. Riesgo medio y bajo: se realizará revisión del proceso de elaboración del producto y en caso que no corresponda al producto declarado se cancelará la solicitud; y se realizará una revisión de los ingredientes y aditivos utilizados, verificando que sean permitidos y que no sobrepasen los límites establecidos; el usuario, posterior a la notificación, podrá solicitar la revisión de los documentos ingresados.

Agrocalidad

Molinos Miraflores S.A. se rige a los permisos de importación emitidos por AGROCALIDAD indicando que:

El Ecuador debe prevenir el ingreso de plagas al cultivo de musáceas, susceptibles de ser transmitidas a través de plantas in vitro, o sea por introducción de plagas inexistentes en el país; o que existiendo pudieran incrementar su virulencia o agresividad.

AGROCALIDAD es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la definición y ejecución de políticas y de la regulación y control de las actividades productivas del agro nacional, respaldada por normas nacionales e internacionales, dirigiendo sus acciones a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria, la implantación de prácticas de inocuidad alimentaria, el control de calidad de los insumos, el apoyo a la preservación de la salud pública y el ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en la ejecución de planes, programas, y proyectos específicos.

REQUISITOS GENERALES:

1. Contar con un permiso fitosanitario de importación expedido por AGROCALIDAD, en el que se verifica el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios establecidos en esta resolución.
2. Proceder de lugares de producción bajo control oficial y debidamente autorizado por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria del País Miembro exportador. Los centros de producción de plantas in vitro de musáceas obtenido por biotecnología moderna, deberán ser aprobados por AGROCALIDAD, previa inspección y evaluación favorable.
3. Contar con un certificado fitosanitario de exportación expedido por el Servicio Oficial de Sanidad Agropecuaria del País exportador, en el que conste el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios señalados en el permiso fitosanitario de importación.
4. Cumplir con las normas y recomendaciones establecidas en el FAO/IGPR de manera particular, establecer que todo material de musáceas importado al país lo será única y exclusivamente como Tejido in vitro, a fin de evitar la introducción de hongos o agentes patógenos de las raíces y en las raíces.
5. El producto será sometido a inspección en el punto de ingreso al Ecuador, por un Inspector de AGROCALIDAD y tomará una muestra para ser remitida al laboratorio, y el destino final será sujeto a los resultados del análisis.

Reglamento técnico ecuatoriano prte inen 241

Molinos Miraflores S.A. se rige a las normas de calidad INEN indicando lo siguiente:
REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO PRTE INEN 241

“HARINA DE TRIGO Y HARINA DE MAÍZ”

OBJETO

Este Reglamento Técnico establece los requisitos que deben cumplir la harina de trigo y la harina de maíz con el fin de prevenir los riesgos para la salud de las personas, y evitar prácticas que puedan inducir a error a los consumidores.

2.4. Preguntas directrices

2.- ¿Existen altos niveles de ventas a crédito?

3.- ¿Se ha determinado a cuánto asciende el dinero recaudado de los clientes puntuales?

4.- ¿Existe un proceso mínimo encaminado a la recuperación de cartera?

5.- ¿A cuánto asciende los sueldos de vendedores, administrativos y cuentas por pagar a proveedores?

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. Modalidad, enfoque y nivel de investigación

3.1.1. Modalidad

En la presente investigación se empleará la modalidad bibliográfica, documental y de campo.

La modalidad bibliográfica es parte importante de la investigación, ésta nos sirve como proceso de la recolección de datos e información para poder determinar el objeto de la investigación, garantizando de ésta forma la fundamentación teórica. La modalidad documental, se caracteriza por la utilización de documentos; la investigación documental recolecta, selecciona, analiza, y presenta los resultados de una forma coherente; utiliza los procedimientos lógicos de toda investigación. La Investigación de campo es un estudio sistemático de los hechos en el lugar donde se producen los acontecimientos, en ésta modalidad el investigador toma contacto de forma directa con la realidad para obtener información de acuerdo con los objetivos.

Bibliográfica

Según (loor, 2010)

“Es la que se realiza en libros o textos. La investigación bibliográfica es parte del proceso de una investigación científica. Cuando el estudiante, sencillamente, recoge una información en el proceso del aprendizaje, esto no es una investigación científica; es una consulta”.
(Pág. 24)

Documental

Según (Torres, 2006, pág. 110) en su libro Metodología de la investigación menciona: “La investigación documental consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto del tema objeto de estudio”.

De campo

Según (Bayardo, 1987)

“La investigación de campo reúne la información necesaria recurriendo fundamentalmente al contacto directo con los hechos o fenómenos que se encuentran en estudio, ya sea que estos hechos y fenómenos estén ocurriendo de una manera ajena al investigador o que sean provocados por éste con un adecuado control de las variables que intervienen; en la investigación de campo, si se trata de recabar datos, se recurre directamente a las personas que los tienen, si se trata de probar la efectividad de un método o materiales se ponen en práctica y se registran en forma sistemática los resultados que se van observando, si se trata de buscar explicación para un fenómeno, el investigador y sus auxiliares se ponen en contacto con el mismo para percibir y registrar las características, condiciones, frecuencias con que el fenómeno ocurre”. (Pág. 42)

3.1.2. Enfoque

La siguiente investigación es de carácter cuantitativo y cualitativo. El enfoque cuantitativo, se empleará para la recolección y el análisis de los datos elementos constitutivos del método científico para contestar las preguntas de investigación, se sustenta en la medición numérica - estadística, el conteo y usualmente en la utilización de elementos estadísticos para poder establecer patrones de comportamiento de la población estudiada. El análisis cuantitativo ve estas cosas como juicios subjetivos y, en cambio, se concentra en la información objetiva e irrefutable que puede ser analizada.

Cuantitativo

Según (Bernal, 2006)

“El método cuantitativo o método tradicional se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. Este método tiende a generalizar y normalizar resultados”. (Pág. 57)

Cualitativo

Según (Bernal, 2006)

“El método cualitativo o método no tradicional, se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar. Su preocupación no es prioritariamente medir, sino cualificar y describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada”. (Pág. 57)

3.1.3. Nivel de Investigación

Los niveles de investigación utilizado para la presente investigación son el exploratorio y descriptivo, éste nivel demostrará los resultados de la investigación mediante la obtención de información, además a través de la descripción gráfica de las características de los fenómenos que se estudiarán y determinar la frecuencia con que se producen, así como se determinará el grado de asociación de las variables.

Exploratorio

Según (Sampieri, Collado, & Lucio, 2010)

“Los estudios exploratorios se realizaran cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas”. (Pág. 79)

Descriptivo

Según (Sampieri, Collado, & Lucio, 2010)

“Los estudios descriptivos buscan especificar las prioridades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas”. (Pág. 80)

3.2. Población, muestra y unidades de investigación

3.2.1. Población

Es de gran importancia señalar que la población es la totalidad de todos los sujetos de los cuales se tomará la muestra.

Población

Según (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004)

“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 las unidades de un conjunto, de manera que sea lo más representativo del colectivo en las características sometidas a estudio”. (Pág. 107)

3.2.2. Muestra

La muestra es una parte de la población que será objeto de estudio, la muestra nos sirve para obtener resultados en menor tiempo y a un menor costo.

Muestra

Según (Herrera, Medina, & Naranjo, 2004)

“La muestra, para ser confiable, debe ser representativa, y 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 por más perfecta que sea la muestra, siempre habrá una diferencia entre el resultado que se obtiene de ésta y el resultado del universo; ésta diferencia es lo que se conoce como error de muestra; por ésta razón, mientras más grande es la muestra es menor el error de muestreo, y por lo tanto existe mayor confiabilidad en sus resultados”. (Pág. 107)

Determinación del tamaño de la muestra

Formula:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{e^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

En donde:

n= tamaño de la muestra

N= tamaño de la población

NC = Nivel de confiabilidad

z = % de fiabilidad deseado para la media muestral

p = % de veces que se suponer ocurre un fenómeno

q = % de veces de no ocurrencia del fenómeno (1-p)

e = error máximo permitido

Como no se conoce la proporción esperada, se le asigna los máximos valores, la suma de p + q siempre debe ser igual a 1.

$$p + q = 1$$

$$p = 0.5$$

En éste análisis de caso existe una población de 8303 documentos durante el año 2015 en la empresa Molinos Miraflores S.A., documentos que se encuentran en las facturas, con un nivel de confianza del 95%, con un error que se estima de un 5%.

Datos:

$$n=?$$

$$N= 8303$$

$$NC = 95\%$$

$$NC= 0.95$$

$$z = 1.96$$

$$p = 0.5$$

$$q = (1-0.5)= 0.5$$

$$e = 5\% =0.05 \text{ valor estándar}$$

$$n = \frac{1.96^2(0.5)(0.5)(8303)}{(0.05)^2(8303 - 1) + 1.96^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{7974.2012}{21.7154}$$

$$n = 367$$

Se ha obtenido una muestra de 367 clientes entre puntuales y morosos del total de 8303 clientes, tomando en cuenta que de los 367 clientes de la muestra el 17% son clientes puntuales y el 83% son clientes morosos, la muestra se lo ha hecho de forma aleatoria dentro de los 12 meses del año 2015 posteriormente se irá analizando que el dinero por recaudar será mayor al dinero de contado en cada mes; la información analizada ha sido proporcionada por la empresa Molinos Miraflores S.A.

Tabla 4: Muestra clientes enero

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO
ENERO	1891717446001	ASOPROPEC	07/01/2015	07/01/2015	0	\$ 675.00	
	0602598930001	JUAN MANUEL SAEZ POMAQUERO	14/01/2015	14/01/2015	0	\$ 1,300.00	
	1802830248001	WILMA RAQUEL VILLACIS CRUZ	19/01/2015	19/01/2015	0	\$ 3,240.00	
	1802987139001	CARMEN DEL ROSARIO ACOSTA BASANTES	26/01/2015	26/01/2015	0	\$ 820.00	
	0602598930001	JUAN MANUEL SAEZ POMAQUERO	26/01/2015	26/01/2015	0	\$ 1,350.00	
	1802550283001	ANITA DE LOURDES JIMENEZ PILLA	05/01/2015	05/02/2015	31		\$ 5,536.00
	1802018620001	JESUS ARMANDO SILVA LOPEZ	06/01/2015	07/01/2015	1		\$ 5,175.00
	1800007799001	JUAN GABRIEL ISRAEL JINEZ	06/01/2015	05/02/2015	30		\$ 3,500.00
	1718744871001	JOSE MIGUEL VELEZ OCHOA	06/01/2015	05/02/2015	30		\$ 4,320.00
	1801918705001	WASHINGTON GUILLERMO ALVARADO GUZMAN	07/01/2015	06/02/2015	30		\$ 3,680.00
	1801918705001	WASHINGTON GUILLERMO ALVARADO GUZMAN	07/01/2015	23/03/2015	75		\$ 3,680.00
	1802836377001	MONICA DEL PILAR ACOSTA CALDERON	08/01/2015	07/02/2015	30		\$ 3,600.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	08/01/2015	22/02/2015	45		\$ 8,250.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	09/01/2015	08/02/2015	30		\$ 21,450.00
	1800958629001	GLADYS FABIOLA BONILLA CORDOVA	12/01/2015	11/02/2015	30		\$ 5,400.00
	0200531762001	MARIA ISABEL DAVILA RUIZ	12/01/2015	11/02/2015	30		\$ 5,425.00
	1801650654001	JOSE AMABLE MUNCHI QUINATO A	13/01/2015	12/02/2015	30		\$ 2,700.00
	1891759017001	CENTRAL DE ABASTO MEJIA	14/01/2015	11/02/2015	28		\$ 2,475.00
	0502452121	HECTOR EFRAIN GUANOLUISA CHACHAPOYA	14/01/2015	13/02/2015	30		\$ 5,850.00
	0601467368001	CARLOS GONZALO HERNANDEZ-PANADERIA ROYAL	15/01/2015	23/01/2015	8		\$ 2,520.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	15/01/2015	14/02/2015	30		\$ 21,435.00
	0200809127001	MIGUEL ANGEL LLUMIGUANO GUAPULEMA	16/01/2015	15/02/2015	30		\$ 3,590.00
	1802417517001	LAURA ALEXANDRA ZAMORA VILLACIS	19/01/2015	18/02/2015	30		\$ 3,880.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	19/01/2015	18/02/2015	30		\$ 18,150.00
	1800140202001	ANGEL RODRIGO VILLACIS	21/01/2015	11/02/2015	21		\$ 11,050.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	22/01/2015	21/02/2015	30		\$ 21,440.00
	1891742971001	PANIFICADORA AMBATO	26/01/2015	25/02/2015	30		\$ 14,600.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	26/01/2015	25/02/2015	30		\$ 18,150.00
	0601115611001	MARTIN PANATA	26/01/2015	25/02/2015	30		\$ 7,000.00
	1802544500001	JORGE OLIVO SAQUINGA TUANA	27/01/2015	26/02/2015	30		\$ 10,500.00
1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	30/01/2015	17/03/2015	46		\$ 8,250.00	
TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 7,385.00	
TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 221,606.00

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 5: Muestra clientes febrero

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO
FEBRERO	1802068856001	JORGE HERNAN FUENTES MIRANDA	02/02/2015	02/02/2015	0	\$ 637.50	
	1801961143001	ESTELA SUZANA ORTIZ MONTERO	02/02/2015	02/02/2015	0	\$ 780.00	
	0503173510	GEOVANNI AMARILDO TOAPANTA MOR	02/02/2015	02/02/2015	0	\$ 3,500.00	
	0502093248001	WILLIAMS PATRICIO TAPIA LEON	03/02/2015	03/02/2015	0	\$ 1,000.00	
	1802159762001	MYRIAN ROCIO SANCHEZ PEÑALOZA	23/02/2015	23/02/2015	0	\$ 1,050.00	
	0992441240001	ROLCAR S.A.	02/02/2015	04/03/2015	30		\$ 18,150.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	04/02/2015	04/03/2015	28		\$ 16,500.00
	1800744524001	MARIA CORINA AYUQUINA CORDOVA	05/02/2015	04/03/2015	27		\$ 10,500.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	05/02/2015	19/03/2015	42		\$ 8,250.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	09/02/2015	09/03/2015	28		\$ 16,500.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	10/02/2015	24/03/2015	42		\$ 4,950.00
	1803870847001	ANGEL DAVID TENELEMA AUCAPIÑA	12/02/2015	12/03/2015	28		\$ 6,570.00
	1802836377001	MONICA DEL PILAR ACOSTA CALDERON	12/02/2015	12/03/2015	28		\$ 3,935.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	12/02/2015	12/03/2015	28		\$ 17,150.00
	0601115611001	MARTIN PANATA	13/02/2015	13/03/2015	28		\$ 7,000.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	18/02/2015	30/03/2015	40		\$ 4,950.00
	0602033862001	JANETH CECILIA AGUILAR GUEVARA	19/02/2015	19/03/2015	28		\$ 3,500.00
	0502719040	REINA ISABEL QUIMBITA TOAQUIZA	20/02/2015	23/02/2015	3		\$ 3,500.00
	1702131275001	PEDRO QUITIO SAEZ	20/02/2015	20/03/2015	28		\$ 3,550.00
	0602765612001	MIGUEL RICARDO MOROCHO YAUCAN	20/02/2015	20/03/2015	28		\$ 7,692.50
	0992441240001	ROLCAR S.A.	23/02/2015	24/03/2015	29		\$ 16,500.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	23/02/2015	02/04/2015	38		\$ 7,575.00
	1900219294001	PEDRO MILTON ALBERCA TROYA	24/02/2015	24/03/2015	28		\$ 3,800.00
	1802018620001	JESUS ARMANDO SILVA LOPEZ	25/02/2015	26/02/2015	1		\$ 3,500.00
	1801405372001	MILTON ARTURO PICO CORDOVA	26/02/2015	27/02/2015	1		\$ 4,900.00
	1803868015001	NELSON ISAIAS MORETA MAZAQUIZA	26/02/2015	26/03/2015	28		\$ 3,500.00
	1801987601001	EDWIN FROILAN SANTAMARIA CANTOS	26/02/2015	26/03/2015	28		\$ 3,618.00
	1800529271001	SEGUNDO ANGEL MARÍA CHUCURI ROJANO	26/02/2015	26/03/2015	28		\$ 3,885.00
	1802346021001	TELMO GILBERTO GAVILANES CORDONES	27/02/2015	27/03/2015	28		\$ 4,260.00
	1791769732001	PANIFICADORA AMBATO CIA. LTDA.	27/02/2015	27/03/2015	28		\$ 14,600.00
	0502037658001	NELLY ELIZABETH CALVOPÍÑA TOBAR	27/02/2015	27/03/2015	28		\$ 3,500.00
	TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 6,967.50
TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 202,335.50

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 6: Muestra clientes marzo

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO
MARZO	1800251546	ERNESTO PAREDES	04/03/2015	04/03/2015	0	\$ 2,000.00	
	1801836048001	DELIA LUCIA FONSECA ORTIZ	12/03/2015	12/03/2015	0	\$ 3,550.00	
	1801432442001	GUIDO GONZALINO CASTRO AREVALO	12/03/2015	12/03/2015	0	\$ 2,475.00	
	1800140202001	ANGEL RODRIGO VILLACIS	16/03/2015	16/03/2015	0	\$ 18,700.00	
	1802987139001	CARMEN DEL ROSARIO ACOSTA BASANTES	27/03/2015	27/03/2015	0	\$ 1,660.00	
	1891742971001	PANIFICADORA AMBATO	02/03/2015	01/04/2015	30		\$ 14,600.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	03/03/2015	02/04/2015	30		\$ 17,312.50
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	04/03/2015	04/04/2015	31		\$ 6,600.00
	1802550283001	ANITA DE LOURDES JIMENEZ PILLA	05/03/2015	04/04/2015	30		\$ 3,736.00
	1801045046001	SEGUNDO ABELARDO CARRILLO MORETA	05/03/2015	04/04/2015	30		\$ 3,550.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	05/03/2015	05/04/2015	31		\$ 16,500.00
	0200531762001	MARIA ISABEL DAVILA RUIZ	09/03/2015	08/04/2015	30		\$ 5,517.50
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	09/03/2015	13/04/2015	35		\$ 6,600.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	10/03/2015	09/04/2015	30		\$ 13,200.00
	0502452121	HECTOR EFRAIN GUANOLUISA CHACHAPOYA	10/03/2015	09/04/2015	30		\$ 5,547.50
	1802502821001	ZOILA MARIANELA BONILLA ROMO	12/03/2015	13/03/2015	1		\$ 3,600.00
	0602598930001	JUAN MANUEL SAEZ POMAQUERO	12/03/2015	19/03/2015	7		\$ 3,500.00
	1801807643001	VICENTE EDUARDO SANCHEZ SANCHEZ	12/03/2015	11/04/2015	30		\$ 10,500.00
	0200531762001	MARIA ISABEL DAVILA RUIZ	12/03/2015	11/04/2015	30		\$ 5,867.50
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	12/03/2015	30/04/2015	49		\$ 4,950.00
	0604942391001	BYRON ENRIQUE CHARCO OCHOA	13/03/2015	03/04/2015	21		\$ 5,040.00
	1800140202001	ANGEL RODRIGO VILLACIS	16/03/2015	15/04/2015	30		\$ 18,700.00
	2191727773001	YAMILE VILLAMIL SANCHEZ	17/03/2015	16/04/2015	30		\$ 5,625.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	17/03/2015	16/04/2015	30		\$ 16,500.00
	1800744524001	MARIA CORINA AYUQUINA CORDOVA	18/03/2015	17/04/2015	30		\$ 5,250.00
	1802549327001	MARGARITA AREVALO OLMEDO	20/03/2015	20/04/2015	31		\$ 4,409.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	20/03/2015	30/04/2015	41		\$ 4,950.00
	1718744871001	JOSE MIGUEL VELEZ OCHOA	23/03/2015	22/04/2015	30		\$ 5,567.50
	0992441240001	ROLCAR S.A.	27/03/2015	26/04/2015	30		\$ 16,500.00
	1891742971001	PANIFICADORA AMBATO	30/03/2015	29/04/2015	30		\$ 14,600.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	31/03/2015	30/04/2015	30		\$ 13,200.00
	TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 28,385.00
TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 231,922.50

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 7: Muestra clientes abril

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO
ABRIL	1600714735001	EDISON GABRIEL SANCHEZ CHARCO	01/04/2015	01/04/2015	0	\$ 3,500.00	
	1802830248001	WILMA RAQUEL VILLACIS CRUZ	09/04/2015	09/04/2015	0	\$ 3,354.00	
	0602031635001	GLORIA FELICIDAD PADILLA LARA	10/04/2015	10/04/2015	0	\$ 2,115.00	
	1801405372001	MILTON ARTURO PICO CORDOVA	16/04/2015	16/04/2015	0	\$ 5,000.00	
	1801836048001	DELIA LUCIA FONSECA ORTIZ	22/04/2015	22/04/2015	0	\$ 3,500.00	
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	01/04/2015	01/05/2015	30		\$ 4,950.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	01/04/2015	30/05/2015	59		\$ 4,950.00
	1801337880001	LUZ MARIA CHERREZ SANTACRUZ	07/04/2015	07/05/2015	30		\$ 4,100.00
	0601543721001	CARLOS MIGUEL RECALDE DIAS	08/04/2015	08/05/2015	30		\$ 3,500.00
	1801918705001	WASHINGTON GUILLERMO ALVARADO GUZMAN	08/04/2015	07/07/2015	90		\$ 3,875.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	09/04/2015	09/05/2015	30		\$ 4,950.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	09/04/2015	09/05/2015	30		\$ 13,200.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	10/04/2015	10/05/2015	30		\$ 13,200.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	14/04/2015	14/05/2015	30		\$ 13,200.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	15/04/2015	15/05/2015	30		\$ 17,475.00
	1718744871001	JOSE MIGUEL VELEZ OCHOA	20/04/2015	20/05/2015	30		\$ 5,325.00
	0200531762001	MARIA ISABEL DAVILA RUIZ	20/04/2015	20/05/2015	30		\$ 3,885.00
	1900219294001	PEDRO MILTON ALBERCA TROYA	21/04/2015	21/05/2015	30		\$ 3,800.00
	1801819143001	EDGAR SALOMON FIALLOS CARRASCO	21/04/2015	21/05/2015	30		\$ 3,420.00
	1800744524001	MARIA CORINA AYUQUINA CORDOVA	21/04/2015	21/05/2015	30		\$ 5,250.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	21/04/2015	21/05/2015	30		\$ 21,450.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	22/04/2015	22/05/2015	30		\$ 4,950.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	23/04/2015	23/05/2015	30		\$ 4,950.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	23/04/2015	23/05/2015	30		\$ 16,500.00
	1802681294001	DELIA GUILLERMINA BUSTOS ORTIZ	24/04/2015	24/05/2015	30		\$ 4,434.50
	0992441240001	ROLCAR S.A.	24/04/2015	24/05/2015	30		\$ 21,450.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	27/04/2015	27/05/2015	30		\$ 9,900.00
	0602765612001	MIGUEL RICARDO MOROCHO YAUCAN	29/04/2015	29/05/2015	30		\$ 3,550.00
	1891742971001	PANIFICADORA AMBATO	30/04/2015	30/05/2015	30		\$ 14,600.00
	1802544500001	JORGE OLIVO SAQUINGA TUANA	30/04/2015	30/05/2015	30		\$ 17,500.00
TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 17,469.00	
TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 224,364.50

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 8: Muestra clientes mayo

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO
MAYO	1800251546	ERNESTO PAREDES	08/05/2015	08/05/2015	0	\$ 2,015.00	
	1702131275001	PEDRO QUITIO SAEZ	14/05/2015	14/05/2015	0	\$ 3,550.00	
	0602598930001	JUAN MANUEL SAEZ POMAQUERO	14/05/2015	14/05/2015	0	\$ 3,300.00	
	1802830248001	WILMA RAQUEL VILLACIS CRUZ	26/05/2015	26/05/2015	0	\$ 4,147.50	
	1801405372001	MILTON ARTURO PICO CORDOVA	28/05/2015	28/05/2015	0	\$ 3,500.00	
	1802417517001	LAURA ALEXANDRA ZAMORA VILLACIS	04/05/2015	03/06/2015	30		\$ 4,350.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	04/05/2015	04/06/2015	31		\$ 19,785.00
	0502037658001	NELLY ELIZABETH CALVOPIÑA TOBAR	04/05/2015	04/06/2015	31		\$ 3,500.00
	1800007799001	JUAN GABRIEL ISRAEL JINEZ	06/05/2015	05/06/2015	30		\$ 3,500.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	06/05/2015	05/06/2015	30		\$ 4,950.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	06/05/2015	05/06/2015	30		\$ 4,950.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	07/05/2015	06/06/2015	30		\$ 10,550.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	08/05/2015	07/06/2015	30		\$ 21,450.00
	1802550283001	ANITA DE LOURDES JIMENEZ PILLA	11/05/2015	11/06/2015	31		\$ 3,935.00
	1802399509001	CARLOS MILTON SAQUINGA TITUANA	12/05/2015	11/06/2015	30		\$ 3,650.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	13/05/2015	12/06/2015	30		\$ 11,550.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	13/05/2015	12/06/2015	30		\$ 22,440.00
	1802836377001	MONICA DEL PILAR ACOSTA CALDERON	18/05/2015	17/06/2015	30		\$ 3,550.00
	1801341536001	NORMA GLADIS VITERI CORONEL	19/05/2015	18/06/2015	30		\$ 6,050.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	19/05/2015	18/06/2015	30		\$ 21,450.00
	0502037658001	NELLY ELIZABETH CALVOPIÑA TOBAR	19/05/2015	18/06/2015	30		\$ 3,500.00
	0604144287001	LUIS APOLINARIO PACA ACAN	20/05/2015	18/06/2015	29		\$ 3,550.00
	1802681294001	DELIA GUILLERMINA BUSTOS ORTIZ	20/05/2015	19/06/2015	30		\$ 5,430.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	20/05/2015	19/06/2015	30		\$ 8,900.00
	2191727773001	YAMILE VILLAMIL SANCHEZ	21/05/2015	20/06/2015	30		\$ 5,800.00
	1802550283001	ANITA DE LOURDES JIMENEZ PILLA	21/05/2015	20/06/2015	30		\$ 3,935.00
	1801409655001	LUIS OSWALDO CARRASCO MIRANDA	21/05/2015	20/06/2015	30		\$ 5,451.00
	1801337880001	LUZ MARIA CHERREZ SANTACRUZ	21/05/2015	20/06/2015	30		\$ 5,316.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	21/05/2015	20/06/2015	30		\$ 18,150.00
	1804073029001	JUAN PABLO VACA ALTAMIRAMO	22/05/2015	21/06/2015	30		\$ 7,200.00
	1800744524001	MARIA CORINA AYUQUINA CORDOVA	22/05/2015	21/06/2015	30		\$ 10,500.00
	TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 16,512.50
TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 223,392.00

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 9: Muestra clientes junio

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO
JUNIO	0602031635001	GLORIA FELICIDAD PADILLA LARA	08/06/2015	08/06/2015	0	\$ 3,700.00	
	0601467368001	CARLOS GONZALO HERNANDEZ-PANADERIA ROYAL	09/06/2015	09/06/2015	0	\$ 2,160.00	
	0602598930001	JUAN MANUEL SAEZ POMAQUERO	16/06/2015	16/06/2015	0	\$ 2,137.50	
	1600714735001	EDISON GABRIEL SANCHEZ CHARCO	19/06/2015	19/06/2015	0	\$ 3,500.00	
	1891733069001	UOCAIP	24/06/2015	24/06/2015	0	\$ 6,000.00	
	1718744871001	JOSE MIGUEL VELEZ OCHOA	01/06/2015	01/07/2015	30		\$ 5,492.50
	1804214920001	JEFERSON ALEXANDER MORETA JIMENEZ	03/06/2015	03/07/2015	30		\$ 3,600.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	03/06/2015	03/07/2015	30		\$ 9,900.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	03/06/2015	03/07/2015	30		\$ 21,450.00
	0502037658001	NELLY ELIZABETH CALVOPÍÑA TOBAR	03/06/2015	03/07/2015	30		\$ 3,500.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	04/06/2015	04/07/2015	30		\$ 18,150.00
	1900219294001	PEDRO MILTON ALBERCA TROYA	09/06/2015	09/07/2015	30		\$ 3,800.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	09/06/2015	09/07/2015	30		\$ 11,550.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	09/06/2015	09/07/2015	30		\$ 20,450.00
	1720443843001	NORMA GRACIELA ANALUISA CHISAGUANO	10/06/2015	10/07/2015	30		\$ 3,500.00
	1801836048001	DELIA LUCIA FONSECA ORTIZ	11/06/2015	19/06/2015	8		\$ 3,500.00
	0602913600001	NORMA EDITH HEREDIA LOGROÑO	12/06/2015	12/07/2015	30		\$ 3,550.00
	0200531762001	MARIA ISABEL DAVILA RUIZ	15/06/2015	15/07/2015	30		\$ 5,350.00
	0200531762001	MARIA ISABEL DAVILA RUIZ	15/06/2015	15/07/2015	30		\$ 5,350.00
	1802836377001	MONICA DEL PILAR ACOSTA CALDERON	16/06/2015	16/07/2015	30		\$ 3,885.00
	1801819143001	EDGAR SALOMON FIALLOS CARRASCO	16/06/2015	16/07/2015	30		\$ 3,785.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	16/06/2015	16/07/2015	30		\$ 12,950.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	16/06/2015	16/07/2015	30		\$ 21,450.00
	1803870847001	ANGEL DAVID TENELEMA AUCAPIÑA	17/06/2015	02/08/2015	46		\$ 6,238.00
	1801807643001	VICENTE EDUARDO SANCHEZ SANCHEZ	18/06/2015	18/07/2015	30		\$ 10,500.00
	1801179696001	VICTOR ELIAS ANALUISA BOMBON	18/06/2015	18/07/2015	30		\$ 3,717.50
	0992441240001	ROLCAR S.A.	19/06/2015	19/07/2015	30		\$ 21,450.00
	1600124638001	VIVIANA TAYUPANDA CUVI	22/06/2015	22/07/2015	30		\$ 3,150.00
	1802681294001	DELIA GUILLERMINA BUSTOS ORTIZ	23/06/2015	23/07/2015	30		\$ 5,430.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	23/06/2015	23/07/2015	30		\$ 10,550.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	23/06/2015	23/07/2015	30		\$ 19,800.00
	TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 17,497.50
TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 242,048.00

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 10: Muestra clientes julio

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO
JULIO	1802502821001	ZOILA MARIANELA BONILLA ROMO	09/07/2015	09/07/2015	0	\$ 3,760.00	
	1801405372001	MILTON ARTURO PICO CORDOVA	14/07/2015	14/07/2015	0	\$ 5,000.00	
	1802987139001	CARMEN DEL ROSARIO ACOSTA BASANTES	17/07/2015	17/07/2015	0	\$ 4,400.00	
	0602031635001	GLORIA FELICIDAD PADILLA LARA	17/07/2015	17/07/2015	0	\$ 3,550.00	
	1802830248001	WILMA RAQUEL VILLACIS CRUZ	29/07/2015	29/07/2015	0	\$ 3,854.80	
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	01/07/2015	01/08/2015	31		\$ 11,550.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	01/07/2015	01/08/2015	31		\$ 21,450.00
	1802544500001	JORGE OLIVO SAQUINGA TUANA	02/07/2015	01/08/2015	30		\$ 10,500.00
	1802040160001	CARMITA DEL ROCIO BAYAS AYUQUINA	02/07/2015	01/08/2015	30		\$ 10,500.00
	1800529271001	SEGUNDO ANGEL MARÍA CHUCURI ROJANO	06/07/2015	14/07/2015	8		\$ 3,325.00
	1804214920001	JEFERSON ALEXANDER MORETA JIMENEZ	08/07/2015	08/08/2015	31		\$ 3,940.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	09/07/2015	09/08/2015	31		\$ 9,900.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	10/07/2015	09/08/2015	30		\$ 14,840.00
	0200531762001	MARIA ISABEL DAVILA RUIZ	13/07/2015	13/08/2015	31		\$ 5,407.00
	0200531762001	MARIA ISABEL DAVILA RUIZ	13/07/2015	13/08/2015	31		\$ 5,407.00
	2191727773001	YAMILE VILLAMIL SANCHEZ	14/07/2015	13/08/2015	30		\$ 5,800.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	14/07/2015	13/08/2015	30		\$ 21,450.00
	1900219294001	PEDRO MILTON ALBERCA TROYA	14/07/2015	14/08/2015	31		\$ 3,800.00
	1801886233001	MARIA MARTA CECILIA HOLGUIN AGUILAR	14/07/2015	14/08/2015	31		\$ 3,040.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	14/07/2015	14/08/2015	31		\$ 11,550.00
	0502037658001	NELLY ELIZABETH CALVOPÍÑA TOBAR	15/07/2015	15/08/2015	31		\$ 3,500.00
	1709392649001	JORGE PATRICIO CAICEDO GOMEZ	16/07/2015	24/07/2015	8		\$ 3,810.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	16/07/2015	15/08/2015	30		\$ 19,125.00
	0602033862001	JANETH CECILIA AGUILAR GUEVARA	16/07/2015	16/08/2015	31		\$ 3,500.00
	1803868015001	NELSON ISAIAS MORETA MAZAQUIZA	17/07/2015	16/08/2015	30		\$ 3,944.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	17/07/2015	16/08/2015	30		\$ 21,450.00
	1802681294001	DELIA GUILLERMINA BUSTOS ORTIZ	23/07/2015	22/08/2015	30		\$ 4,728.50
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	23/07/2015	22/08/2015	30		\$ 11,550.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	23/07/2015	22/08/2015	30		\$ 21,450.00
	1801953892001	CESILIA EMPERATRIZ MIRANDA GUEVARA	24/07/2015	23/08/2015	30		\$ 4,020.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	28/07/2015	27/08/2015	30		\$ 21,450.00
	TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 20,564.80
TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 260,986.50

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 11: Muestra clientes agosto

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO
AGOSTO	1801405372001	MILTON ARTURO PICO CORDOVA	11/08/2015	11/08/2015	0	\$ 5,000.00	
	0502719040	REINA ISABEL QUIMBITA TOAQUIZA	13/08/2015	13/08/2015	0	\$ 3,500.00	
	0603665886001	EDWIN DANIEL QUITIO AUCANSHALA	14/08/2015	14/08/2015	0	\$ 3,220.00	
	1600714735001	EDISON GABRIEL SANCHEZ CHARCO	17/08/2015	17/08/2015	0	\$ 3,500.00	
	1800251546	ERNESTO PAREDES	27/08/2015	27/08/2015	0	\$ 2,015.00	
	0992441240001	ROLCAR S.A.	03/08/2015	02/09/2015	30		\$ 21,450.00
	1802544500001	JORGE OLIVO SAQUINGA TUANA	04/08/2015	03/09/2015	30		\$ 14,000.00
	1800958629001	GLADYS FABIOLA BONILLA CORDOVA	04/08/2015	03/09/2015	30		\$ 3,550.00
	1800007799001	JUAN GABRIEL ISRAEL JINEZ	04/08/2015	03/09/2015	30		\$ 4,900.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	04/08/2015	03/09/2015	30		\$ 21,450.00
	1801045046001	SEGUNDO ABELARDO CARRILLO MORETA	05/08/2015	04/09/2015	30		\$ 3,550.00
	1803229820001	DORIS MAGALY BAYAS AYUQUINA	05/08/2015	05/09/2015	31		\$ 10,500.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	06/08/2015	03/09/2015	28		\$ 9,900.00
	1802399509001	CARLOS MILTON SAQUINGA TITUANA	06/08/2015	05/09/2015	30		\$ 3,650.00
	1804214920001	JEFERSON ALEXANDER MORETA JIMENEZ	06/08/2015	06/09/2015	31		\$ 3,770.00
	1801886233001	MARIA MARTA CECILIA HOLGUIN AGUILAR	11/08/2015	10/09/2015	30		\$ 3,040.00
	1801819143001	EDGAR SALOMON FIALLOS CARRASCO	11/08/2015	10/09/2015	30		\$ 3,595.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	11/08/2015	10/09/2015	30		\$ 20,460.00
	1803602703001	MARIA FERNANDA VILLEGAS FONSECA	12/08/2015	20/08/2015	8		\$ 3,550.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	12/08/2015	11/09/2015	30		\$ 21,450.00
	1801409655001	LUIS OSWALDO CARRASCO MIRANDA	13/08/2015	12/09/2015	30		\$ 6,020.50
	1804214920001	JEFERSON ALEXANDER MORETA JIMENEZ	17/08/2015	16/09/2015	30		\$ 3,770.00
	1720443843001	NORMA GRACIELA ANALUISA CHISAGUANO	17/08/2015	16/09/2015	30		\$ 3,500.00
	0502037658001	NELLY ELIZABETH CALVOPÍÑA TOBAR	17/08/2015	16/09/2015	30		\$ 7,000.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	17/08/2015	17/09/2015	31		\$ 9,900.00
	1801341536001	NORMA GLADIS VITERI CORONEL	19/08/2015	18/09/2015	30		\$ 6,050.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	20/08/2015	19/09/2015	30		\$ 21,450.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	20/08/2015	30/09/2015	41		\$ 10,550.00
	0200531762001	MARIA ISABEL DAVILA RUIZ	21/08/2015	20/09/2015	30		\$ 6,225.00
	1800958629001	GLADYS FABIOLA BONILLA CORDOVA	24/08/2015	23/09/2015	30		\$ 5,665.00
TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 17,235.00	
TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 228,945.50

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 12: Muestra clientes septiembre

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO
SEPTIEMBRE	1802987139001	CARMEN DEL ROSARIO ACOSTA BASANTES	10/09/2015	10/09/2015	0	\$ 4,300.00	
	1801405372001	MILTON ARTURO PICO CORDOVA	11/09/2015	11/09/2015	0	\$ 5,750.00	
	0602598930001	JUAN MANUEL SAEZ POMAQUERO	17/09/2015	17/09/2015	0	\$ 1,550.00	
	0200615391001	MARIANA LUISA MORA VALDIVIEZO	21/09/2015	21/09/2015	0	\$ 1,536.00	
	0602598930001	JUAN MANUEL SAEZ POMAQUERO	30/09/2015	30/09/2015	0	\$ 3,300.00	
	1800140202001	ANGEL RODRIGO VILLACIS	02/09/2015	23/09/2015	21		\$ 10,350.00
	1900219294001	PEDRO MILTON ALBERCA TROYA	02/09/2015	01/10/2015	29		\$ 3,975.00
	1801886233001	MARIA MARTA CECILIA HOLGUIN AGUILAR	02/09/2015	02/10/2015	30		\$ 3,350.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	02/09/2015	02/10/2015	30		\$ 19,790.00
	1801168707001	JOSE AMABLE ANALUISA BOMBOM	03/09/2015	03/10/2015	30		\$ 5,080.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	03/09/2015	03/10/2015	30		\$ 9,900.00
	0602033862001	JANETH CECILIA AGUILAR GUEVARA	03/09/2015	03/10/2015	30		\$ 3,500.00
	0502037658001	NELLY ELIZABETH CALVOPÍÑA TOBAR	03/09/2015	03/10/2015	30		\$ 7,000.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	04/09/2015	04/10/2015	30		\$ 16,500.00
	1803041050001	MARIA ISABEL ANALUISA CHISAGUANO	07/09/2015	07/10/2015	30		\$ 3,500.00
	1802550283001	ANITA DE LOURDES JIMENEZ PILLA	07/09/2015	07/10/2015	30		\$ 3,720.00
	2191727773001	YAMILE VILLAMIL SANCHEZ	08/09/2015	08/10/2015	30		\$ 7,070.00
	1801819143001	EDGAR SALOMON FIALLOS CARRASCO	08/09/2015	08/10/2015	30		\$ 3,420.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	08/09/2015	08/10/2015	30		\$ 21,450.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	11/09/2015	11/10/2015	30		\$ 9,900.00
	1802308252001	MARCO ANTONIO SUAREZ TIRADO	14/09/2015	14/10/2015	30		\$ 3,600.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	15/09/2015	15/10/2015	30		\$ 21,435.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	16/09/2015	16/10/2015	30		\$ 8,250.00
	1801861756001	HERMELINDA JUDITH PEREZ SOLIS	17/09/2015	02/10/2015	15		\$ 3,600.00
	1803229820001	DORIS MAGALY BAYAS AYUQUINA	17/09/2015	17/10/2015	30		\$ 10,500.00
	1802399509001	CARLOS MILTON SAQUINGA TITUANA	17/09/2015	17/10/2015	30		\$ 3,650.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	17/09/2015	17/10/2015	30		\$ 21,450.00
	0502719040	REINA ISABEL QUIMBITA TOAQUIZA	21/09/2015	29/09/2015	8		\$ 3,500.00
	1802836377001	MONICA DEL PILAR ACOSTA CALDERON	21/09/2015	21/10/2015	30		\$ 3,885.00
	0200809127001	MIGUEL ANGEL LLUMIGUANO GUAPULEMA	21/09/2015	21/10/2015	30		\$ 3,500.00
TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 16,436.00	
TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 211,875.00

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 13: Muestra clientes octubre

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO	
OCTUBRE	1802830248001	WILMA RAQUEL VILLACIS CRUZ	06/10/2015	06/10/2015	0	\$ 3,430.00		
	1802987139001	CARMEN DEL ROSARIO ACOSTA BASANTES	16/10/2015	16/10/2015	0	\$ 3,500.00		
	1801405372001	MILTON ARTURO PICO CORDOVA	16/10/2015	16/10/2015	0	\$ 3,500.00		
	1803602703001	MARIA FERNANDA VILLEGAS FONSECA	24/10/2015	24/10/2015	0	\$ 3,605.00		
	1709392649001	JORGE PATRICIO CAICEDO GOMEZ	27/10/2015	27/10/2015	0	\$ 3,500.00		
	1802544500001	JORGE OLIVO SAQUINGA TUANA	01/10/2015	31/10/2015	30		\$ 10,529.00	
	0992441240001	ROLCAR S.A.	01/10/2015	31/10/2015	30		\$ 14,850.00	
	1802592921001	ELSA MERCEDES NUÑEZ SANCHEZ	01/10/2015	01/11/2015	31		\$ 3,300.00	
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	01/10/2015	01/11/2015	31		\$ 6,600.00	
	1803870847001	ANGEL DAVID TENELEMA AUCAPIÑA	01/10/2015	16/11/2015	46		\$ 7,460.00	
	0992441240001	ROLCAR S.A.	02/10/2015	02/11/2015	31		\$ 21,435.00	
	1801819143001	EDGAR SALOMON FIALLOS CARRASCO	06/10/2015	27/10/2015	21		\$ 3,405.00	
	1801650654001	JOSE AMABLE MUNCHI QUINATO A	06/10/2015	05/11/2015	30		\$ 3,450.00	
	1804214920001	JEFERSON ALEXANDER MORETA JIMENEZ	06/10/2015	06/11/2015	31		\$ 3,720.00	
	0501711725001	SEGUNDO ORLANDO PILA RAMOS	06/10/2015	06/11/2015	31		\$ 3,500.00	
	1802399509001	CARLOS MILTON SAQUINGA TITUANA	07/10/2015	06/11/2015	30		\$ 3,650.00	
	1800958629001	GLADYS FABIOLA BONILLA CORDOVA	07/10/2015	06/11/2015	30		\$ 5,495.00	
	0992441240001	ROLCAR S.A.	07/10/2015	06/11/2015	30		\$ 21,450.00	
	0603967001001	TANIA ALEXANDRA LLANGA PAULLAN	08/10/2015	07/11/2015	30		\$ 5,708.00	
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	08/10/2015	08/11/2015	31		\$ 8,250.00	
	1803041050001	MARIA ISABEL ANALUISA CHISAGUANO	12/10/2015	03/11/2015	22		\$ 3,500.00	
	2191727773001	YAMILE VILLAMIL SANCHEZ	14/10/2015	13/11/2015	30		\$ 8,920.00	
	0200531762001	MARIA ISABEL DAVILA RUIZ	14/10/2015	13/11/2015	30		\$ 5,666.25	
	1801861756001	HERMELINDA JUDITH PEREZ SOLIS	15/10/2015	30/10/2015	15		\$ 3,600.00	
	0992441240001	ROLCAR S.A.	15/10/2015	14/11/2015	30		\$ 21,450.00	
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	15/10/2015	15/11/2015	31		\$ 9,900.00	
	1802502821001	ZOILA MARIANELA BONILLA ROMO	16/10/2015	01/11/2015	16		\$ 5,780.00	
	1801341536001	NORMA GLADIS VITERI CORONEL	16/10/2015	15/11/2015	30		\$ 6,350.00	
	0992441240001	ROLCAR S.A.	17/10/2015	16/11/2015	30		\$ 21,450.00	
	1801179696001	VICTOR ELIAS ANALUISA BOMBON	20/10/2015	19/11/2015	30		\$ 5,492.50	
	TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 17,535.00	
	TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 214,910.75

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 14: Muestra clientes noviembre

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO
NOVIEMBRE	1802018620001	JESUS ARMANDO SILVA LOPEZ	05/11/2015	05/11/2015	0	\$ 3,500.00	
	1801405372001	MILTON ARTURO PICO CORDOVA	13/11/2015	13/11/2015	0	\$ 5,000.00	
	1802987139001	CARMEN DEL ROSARIO ACOSTA BASANTES	24/11/2015	24/11/2015	0	\$ 3,550.00	
	0602031635001	GLORIA FELICIDAD PADILLA LARA	26/11/2015	26/11/2015	0	\$ 3,602.50	
	1804214920001	JEFERSON ALEXANDER MORETA JIMENEZ	27/11/2015	27/11/2015	0	\$ 3,720.00	
	1802040160001	CARMITA DEL ROCIO BAYAS AYUQUINA	05/11/2015	04/12/2015	29		\$ 3,500.00
	1800007799001	JUAN GABRIEL ISRAEL JINEZ	05/11/2015	05/12/2015	30		\$ 3,500.00
	0502719040	REINA ISABEL QUIMBITA TOAQUIZA	06/11/2015	14/11/2015	8		\$ 3,500.00
	2100159074001	ISAC GEREMIAS VERDUGA MENDOZA	06/11/2015	05/12/2015	29		\$ 6,000.00
	1801819143001	EDGAR SALOMON FIALLOS CARRASCO	06/11/2015	05/12/2015	29		\$ 4,425.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	09/11/2015	09/12/2015	30		\$ 7,260.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	09/11/2015	09/12/2015	30		\$ 13,200.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	09/11/2015	09/12/2015	30		\$ 14,850.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	09/11/2015	09/12/2015	30		\$ 21,450.00
	1802308252001	MARCO ANTONIO SUAREZ TIRADO	10/11/2015	10/12/2015	30		\$ 3,600.00
	0501711725001	SEGUNDO ORLANDO PILA RAMOS	10/11/2015	10/12/2015	30		\$ 3,500.00
	1803870847001	ANGEL DAVID TENELEMA AUCAPIÑA	10/11/2015	25/01/2016	76		\$ 6,480.00
	1804214920001	JEFERSON ALEXANDER MORETA JIMENEZ	11/11/2015	02/12/2015	21		\$ 3,550.00
	1800958629001	GLADYS FABIOLA BONILLA CORDOVA	11/11/2015	11/12/2015	30		\$ 7,100.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	11/11/2015	11/12/2015	30		\$ 10,550.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	11/11/2015	11/12/2015	30		\$ 22,262.50
	0502037658001	NELLY ELIZABETH CALVOPÍÑA TOBAR	11/11/2015	11/12/2015	30		\$ 7,000.00
	1802544500001	JORGE OLIVO SAQUINGA TUANA	13/11/2015	13/12/2015	30		\$ 7,000.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	13/11/2015	13/12/2015	30		\$ 6,920.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	16/11/2015	16/12/2015	30		\$ 6,600.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	16/11/2015	16/12/2015	30		\$ 9,900.00
	1803041050001	MARIA ISABEL ANALUISA CHISAGUANO	20/11/2015	20/12/2015	30		\$ 3,500.00
	1802399509001	CARLOS MILTON SAQUINGA TITUANA	24/11/2015	24/12/2015	30		\$ 3,650.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	26/11/2015	26/12/2015	30		\$ 14,850.00
	1801807643001	VICENTE EDUARDO SANCHEZ SANCHEZ	27/11/2015	27/12/2015	30		\$ 10,350.00
TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 19,372.50	
TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 204,497.50

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 15: Muestra clientes diciembre

MES DE VENTA	IDENTIFICACIÓN	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE VENTA	FECHA DE COBRO	DÍAS DEL DINERO EN CRÉDITO	VALOR DE FACTURA CONTADO	VALOR DE FACTURA CRÉDITO
DICIEMBRE	1801405372001	MILTON ARTURO PICO CORDOVA	04/12/2015	04/12/2015	0	\$ 5,000.00	
	0603665886001	EDWIN DANIEL QUITIO AUCANSHALA	10/12/2015	10/12/2015	0	\$ 3,500.00	
	1803602703001	MARIA FERNANDA VILLEGAS FONSECA	21/12/2015	21/12/2015	0	\$ 3,500.00	
	1802830248001	WILMA RAQUEL VILLACIS CRUZ	23/12/2015	23/12/2015	0	\$ 3,240.00	
	1802987139001	CARMEN DEL ROSARIO ACOSTA BASANTES	30/12/2015	30/12/2015	0	\$ 5,000.00	
	1802544500001	JORGE OLIVO SAQUINGA TUANA	02/12/2015	01/01/2016	30		\$ 3,500.00
	1801819143001	EDGAR SALOMON FIALLOS CARRASCO	03/12/2015	02/01/2016	30		\$ 3,785.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	03/12/2015	02/01/2016	30		\$ 21,450.00
	1900219294001	PEDRO MILTON ALBERCA TROYA	03/12/2015	03/01/2016	31		\$ 4,528.00
	1802308252001	MARCO ANTONIO SUAREZ TIRADO	03/12/2015	17/01/2016	45		\$ 3,600.00
	1709392649001	JORGE PATRICIO CAICEDO GOMEZ	04/12/2015	12/12/2015	8		\$ 3,500.00
	1801861756001	HERMELINDA JUDITH PEREZ SOLIS	04/12/2015	19/12/2015	15		\$ 4,200.00
	1803728706001	CARLOS OSWALDO MORETA CHANGO	04/12/2015	03/01/2016	30		\$ 3,550.00
	1802040160001	CARMITA DEL ROCIO BAYAS AYUQUINA	04/12/2015	03/01/2016	30		\$ 3,500.00
	1801854454001	MARCO ANTONIO SANTAMARIA SILVA	04/12/2015	03/01/2016	30		\$ 3,500.00
	1801341536001	NORMA GLADIS VITERI CORONEL	04/12/2015	03/01/2016	30		\$ 4,500.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	04/12/2015	03/01/2016	30		\$ 6,600.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	04/12/2015	03/01/2016	30		\$ 21,440.00
	0200809127001	MIGUEL ANGEL LLUMIGUANO GUAPULEMA	04/12/2015	03/01/2016	30		\$ 10,630.00
	1802236719001	CLEMENCIA EMPERATRIZ ALCACIEGA YANCHA	08/12/2015	16/12/2015	8		\$ 3,500.00
	1803253986001	LUIS ADOLFO JEREZ TENELEMA	09/12/2015	08/01/2016	30		\$ 4,070.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	09/12/2015	08/01/2016	30		\$ 16,500.00
	0501711725001	SEGUNDO ORLANDO PILA RAMOS	09/12/2015	08/01/2016	30		\$ 3,500.00
	0602033862001	JANETH CECILIA AGUILAR GUEVARA	10/12/2015	10/01/2016	31		\$ 3,500.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	10/12/2015	30/01/2016	51		\$ 6,600.00
	1710769330001	AMABLE HOMERO AGUAIS LEON	11/12/2015	10/01/2016	30		\$ 9,900.00
	1801819143001	EDGAR SALOMON FIALLOS CARRASCO	15/12/2015	15/01/2016	31		\$ 4,735.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	16/12/2015	15/01/2016	30		\$ 21,437.50
	0992441240001	ROLCAR S.A.	18/12/2015	17/01/2016	30		\$ 21,450.00
	0992441240001	ROLCAR S.A.	18/12/2015	17/01/2016	30		\$ 21,450.00
0992441240001	ROLCAR S.A.	22/12/2015	21/01/2016	30		\$ 16,500.00	
TOTAL DINERO AL CONTADO						\$ 20,240.00	
TOTAL DINERO POR RECAUDAR							\$ 231,425.50

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

3.3. Operacionalización de las variables

3.3.1. Variable independiente

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnica/ Instrumento
<p>De acuerdo al autor (Cardozo, 2016)</p> <p>“Los ingresos operacionales son los provenientes del desarrollo del objeto social de la entidad. Comprende los valores recibidos y/o causados como resultado de las actividades desarrolladas en cumplimiento del objeto social mediante la entrega de bienes y servicios, así como otros importes por concepto de la intermediación financiera, siempre y cuando se identifique con el objeto social de la entidad.</p>		Índice ventas Crédito		Entrevista
	Ventas a crédito	Ventas a crédito/Total ventas *100	¿Qué monto en dinero representa las ventas a crédito?	
		Índice ventas al contado		
	Ventas al contado	Ventas al contado/Total ventas *100	¿Qué monto en dinero representa las ventas al contado?	
		Índice costo de ventas		
	Costo de Producción	$\begin{aligned} & \text{Inventario inicial materia prima} \\ & + \text{Compras, Importaciones de materia prima} \\ & \hline & = \text{Disponible para la producción} \\ & - \text{Inventario final materia prima} \\ & \hline & = \text{Costo de venta materiales} \\ & + \text{Mano de obra} \\ & + \text{Costos indirectos de fabricación} \\ & \hline & = \text{Costo total} \\ & + \text{Inventario inicial productos en proceso} \\ & - \text{Inventario final productos en proceso} \\ & + \text{Inventario inicial productos terminados} \\ & - \text{Inventario final productos terminados} \\ & \hline & = \text{Costo de producción} \end{aligned}$	¿A cuánto asciende el costo de venta?	

2.3.2. Variable independiente

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnica/ Instrumento
Según (Carrasco, J. 2010) “Se denomina cartera o portfolio de clientes al conjunto de clientes que los vendedores de una empresa tienen dentro de un área de venta y con los que interesa mantener un contacto. Los clientes pueden ser activos (ya se les ha vendido algo) o potenciales (pueden estar interesados en comprar)”		Índice de clientes morosos		Entrevista
	Cientes Morosos	Cientes morosos/Total clientes * 100	¿Cuántos son los clientes morosos?	
		Índice de clientes puntuales		
	Cientes puntuales	Cientes Puntuales/Total clientes * 100	¿Cuántos son los clientes puntuales?	
		Índice de pagos		
	Pagos	-Total sueldos a vendedores -Total sueldos a los administrativos -Total pagos a proveedores	¿A cuánto asciende los sueldos a vendedores? ¿A cuánto asciende los sueldos a los administrativos? ¿A cuánto asciende los pagos a proveedores?	
		Índice de actividad		
	Actividad	Indicadores de actividad	Plazo promedio de inventario, Plazo promedio de cobro, Plazo promedio de pago	

3.4. Descripción detallada del tratamiento de información

3.4.1. Plan de recolección de la información

Según (Naranjo, Medina, & Herrera, 2004, pág. 124) en su libro Tutoría de la investigación científica afirma: “El plan de recolección de la información contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido.”

3.4.2. Plan de procesamiento de la información

Según (Naranjo, Medina, & Herrera, 2004, pág. 183) en su libro Tutoría de la investigación científica menciona: “El plan de recolección de información. Se describen las técnicas con sus respectivas modalidades, los instrumentos de recolección utilizados en el estudio; los procedimientos seguidos para determinar la validez y confiabilidad de los instrumentos”.

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
1.- ¿Para qué?	Para alcanzar los objetivos de la investigación
2.- ¿De qué personas u objetos?	De las facturas de la empresa
3.- ¿Sobre qué aspectos?	Ingresos operacionales y su recaudación
4.- ¿Quién?	El Investigador
5.- ¿A quiénes?	A los miembros de la población investigada
6.- ¿Cuándo?	El primer semestre del año 2016
7.- ¿Dónde?	Molinos Miraflores S.A. (Ciudad de Ambato)
8.- ¿Cuántas veces?	Una sola vez
9.- ¿Qué técnicas de recolección?	Entrevista
10.- ¿Con qué?	Cuestionario.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Principales resultados

Con la información proporcionada por la empresa Molinos Miraflores S.A. de la ciudad de Ambato, es decir los Estados financieros del año 2014 y 2015 y las facturas de venta se procede hacer un análisis sobre las ventas y la recaudación de dinero.

INGRESOS OPERACIONALES

Pregunta 1 ¿Qué monto en dinero y porcentaje representa las ventas a crédito?

Tabla 16: Ventas a crédito

	2014	%	2015	%
Ventas a crédito	\$ 6,919,812.87	90%	\$ 7,649,498.34	90%

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

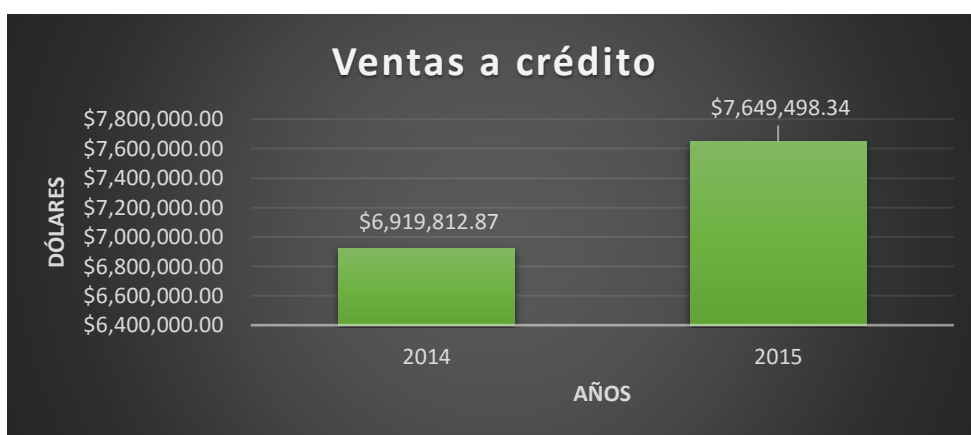


Gráfico 5: Ventas a crédito

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis:

Las ventas a crédito durante el año 2014 fueron de \$6,919,812.87 dólares es en el año 2015 fueron de \$7,649,498.34 dólares.

Interpretación:

Las ventas a crédito se han ido acrecentando considerablemente del año 2014 en relación del año 2015, es así que existe un incremento de \$729,685.47 dólares, las ventas de los dos años representan el 90% del total de las ventas.

Pregunta 2 ¿Qué monto en dinero y porcentaje representa las ventas al contado?

Tabla 17: Ventas ha contado

	2014	%	2015	%
Ventas a contado	\$ 768,868.10	10%	\$ 849,944.26	10%

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

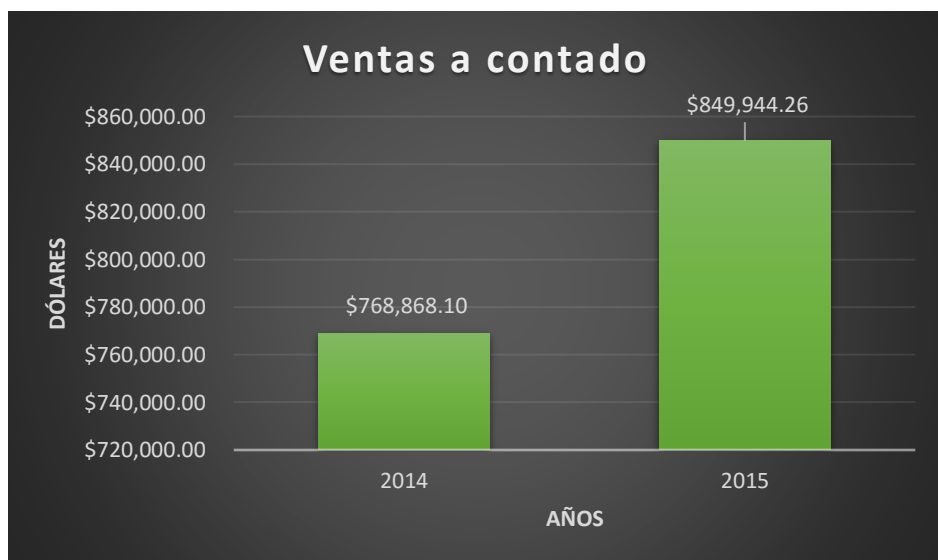


Gráfico 6: Ventas ha contado

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis:

Las ventas a contado durante el año 2014 fueron de \$768,868.10 dólares es en el año 2015 fueron de \$849,944.26 dólares.

Interpretación:

Las ventas a contado se han ido acrecentando considerablemente del año 2014 en relación del año 2015, es así que existe un incremento de \$81,076.16 dólares, las ventas de los dos años representan el 10% del total de las ventas.

Pregunta 3 ¿A cuánto asciende el costo de producción?

Tabla 18: Costo de producción

	2014	2015
Costo de producción	\$ 5,938,923.85	\$ 6,397,645.07

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito



Gráfico 7: Costo de producción

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis:

El costo de venta durante el año 2014 fueron de \$5,938,923.85 dólares es en el año 2015 fueron de \$6,397,645.07 dólares.

Interpretación:

El costo de ventas ha indicado un crecimiento del año 2014 al 2015 indicando un aumento de \$1,437,209.9 dólares

RECAUDACIÓN

Pregunta 4 ¿Cuántos son los clientes morosos?

Tabla 19: Clientes morosos

	2014	%	2015	%
Clientes morosos	6043	83%	6891	83%

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito



Gráfico 8: Clientes morosos

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis:

Los clientes morosos durante el año 2014 fueron de 6043 clientes, en el año 2015 fueron 6891 clientes.

Interpretación:

Los clientes que se muestran en el año 2014 y 2015 ascienden al 83% de la totalidad de clientes, esto representa que existe una cuenta por cobrar extensa.

Pregunta 5 ¿Cuántos son los clientes puntuales?

Tabla 20: Clientes puntuales

	2014	%	2015	%
Clientes puntuales	1238	17%	1412	17%

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito



Gráfico 9: Clientes puntuales

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis:

Los clientes puntuales durante el año 2014 fueron de 1238 clientes, en el año 2015 fueron 1492 clientes.

Interpretación:

Los clientes que se muestran en el año 2014 y 2015 ascienden al 17% de la totalidad de los clientes muestran un porcentaje bajo.

Pregunta 6 ¿A cuánto asciende los sueldos a vendedores?

Tabla 21: Sueldo a vendedores

	2014	2015
Sueldo a vendedores	\$ 231,707.55	\$ 270,545.31

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito



Gráfico 10: Sueldo a vendedores

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis:

Los sueldos a vendedores en el año 2014 fueron de \$231,707.55 dólares y el año 2015 fue de \$270,545.31 dólares.

Interpretación:

Los sueldos a vendedores han aumentado considerablemente del año 2014 al año 2015 en \$38,837.76 dólares debido a que la producción también aumento.

Pregunta 7 ¿A cuánto asciende los sueldos a los administrativos?

Tabla 22: Sueldo a administrativos

	2014	2015
Sueldo a administrativos	\$ 119,929.46	\$ 146,998.56

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito



Gráfico 11: Sueldo a administrativos

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis:

Los sueldos a administrativos en el año 2014 fueron de \$110,929.46 dólares y el año 2015 fue de \$146,998.56 dólares.

Interpretación:

Los sueldos a administrativos han aumentado del año 2014 al año 2015 en \$27069.10 dólares.

Pregunta 8 ¿A cuánto asciende los pagos a proveedores?

Tabla 23: Pagos a proveedores

	2014	2015
Pagos a proveedores	\$ 691,487.52	\$ 864,749.09

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito



Gráfico 12: Pagos a proveedores

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis:

Los pagos a proveedores en el año 2014 fueron de \$691,487.52 dólares y el año 2015 fue de \$864,749.09 dólares.

Interpretación:

Los pagos a proveedores han acrecentado del año 2014 al año 2015 en \$173,261.57 dólares debido a que se necesitó más materia para la producción.

Indicadores de actividad

Plazo promedio de Inventario

Tabla 24: Rotación inventario

Rotación Inventarios	2014	2015
Costo de venta	\$ 5,928,384.86	\$ 6,391,685.22
Promedio Inventario	\$ 1,005,954.49	\$ 1,124,069.85
Respuesta en veces	6	6

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 25: Plazo promedio de inventario

Plazo promedio de inventario	2014	2015
360 días/	360	360
Rotación inventario	6	6
Respuesta en días	60	60

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

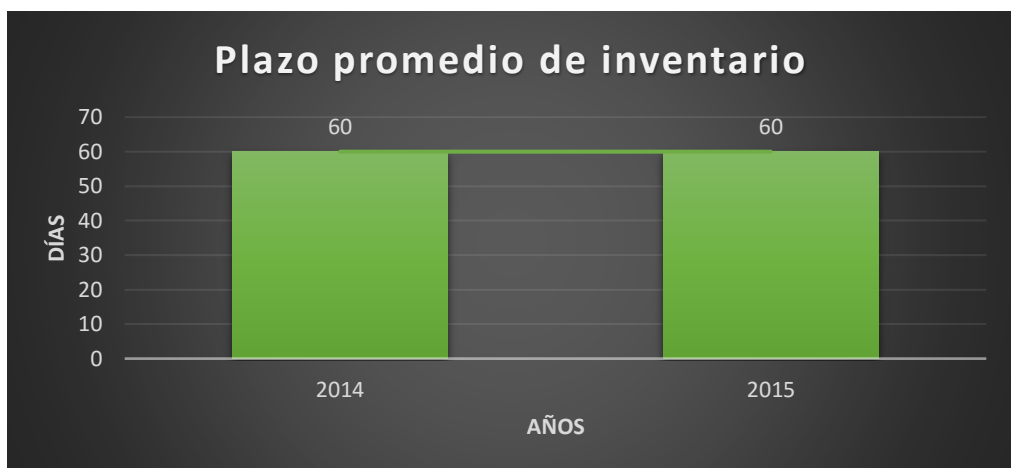


Gráfico 13: Plazo promedio de inventario

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis:

En la empresa Molinos Miraflores S.A. en el año 2014 el inventario rota cada 60 días y en el año 2015 de igual forma el inventario rota de la misma manera.

Interpretación:

La rotación en los dos años se han mantenido en 60 días, el inventario en la empresa permanece muchos días en bodega debido a q la producción que existe en quintales es muy elevada y el inventario se mantendrá de manera constante.

Plazo Promedio de cobro

Tabla 26: Rotación cuentas por cobrar

Rotación cuentas por cobrar	2014	2015
Ventas a crédito/	\$ 6,919,812.87	\$ 7,649,498.34
Promedio Cuentas por cobrar	\$ 694,360.99	\$ 624,551.83
Respuesta en veces	10	12

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 27: Plazo promedio cobro

Plazo promedio de cobro	2014	2015
360 días/	360	360
Rotación cuentas por cobra	10	12
Respuesta en días	36	30

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

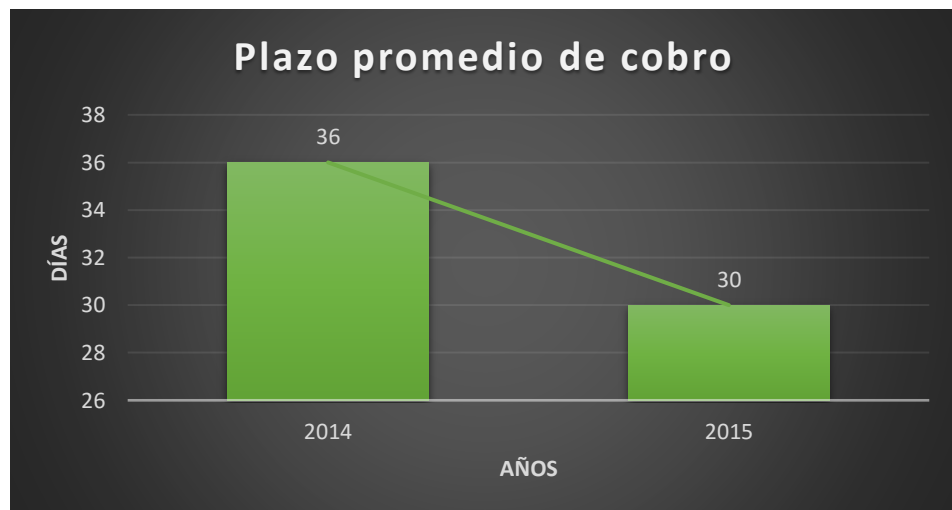


Gráfico 14: Plazo promedio cobro

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis:

En la empresa Molinos Miraflores S.A. en el año 2014 realiza los cobros cada 36 días y para el año 2015 realiza los cobros cada 36 días.

Interpretación:

El promedio de cobro del año 2014 al 2015 ha disminuido en 6 días siendo esto positivo, pero la empresa al manejar mucha producción y por ende altas ventas necesitan con mayor rapidez el dinero para seguir pagando a sus proveedores y seguir manteniendo así el alto inventario de materia prima.

Plazo promedio de pago

Tabla 28: Rotación cuentas por pagar

Rotación cuentas por pagar	2014	2015
Compras netas	\$ 5,928,384.86	\$ 6,391,685.22
Promedio cuentas por pagar	\$ 685,048.53	\$ 778,118.31
Respuesta en veces	9	8

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 29: Plazo promedio de pago

Plazo promedio de pago	2014	2015
360 días/	360	360
Rotación cuentas por pagar	9	8
Respuesta en días	40	45

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

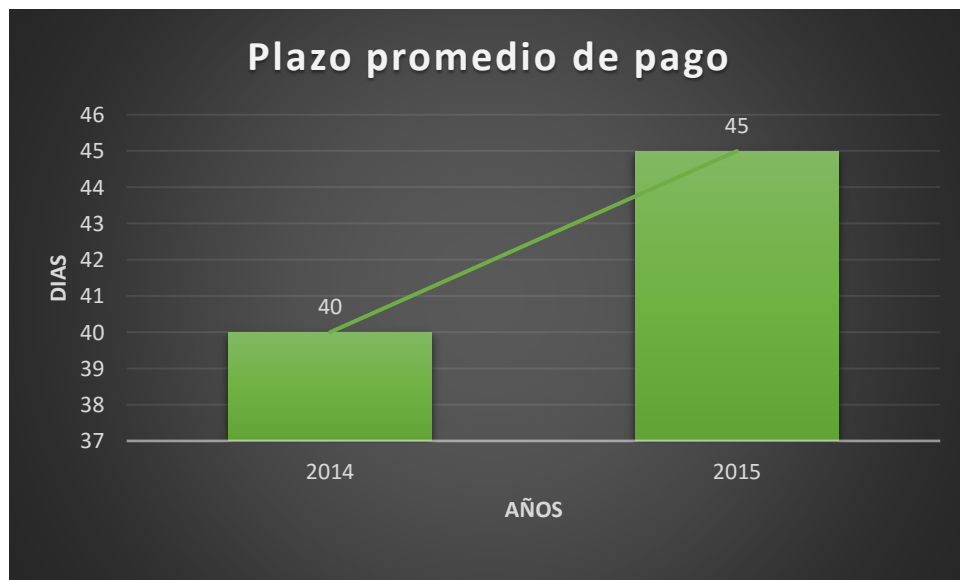


Gráfico 15: Plazo promedio de pago

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis:

En la empresa Molinos Miraflores S.A. en el año 2014 realiza los pagos cada 40 días y para el año 2015 realiza los pagos cada 45 días.

Interpretación:

El plazo promedio de pago ha ido incrementando en 3 días del año 2014 al 2015, en el 2014 el pago a proveedores se lo hacía cada 40 días pero para el año 2015 el pago se lo hace cada 45 días el motivo de este incremento es debido a que las empresa necesita más dinero para cumplir con ésta obligación y seguir manteniendo la producción pero en su mayoría existen más clientes moroso dentro de la empresa.

Análisis de la cuenta bancos y cuentas por cobrar

Se ha tomado el saldo de la cuenta bancos y cuentas por cobrar del año 2015 para conocer todos los valores recaudados y los que la empresa adeuda a terceros, el análisis se lo realiza desde el mes de enero hasta el mes de diciembre.

Tabla 30: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Enero – Febrero

ENERO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 29,219.56	\$ 810,285.70	\$ 800,573.42	\$ 9,712.28	\$ 38,931.84
CUENTAS POR COBRAR	\$ 610,429.52	\$ 675,463.95	\$ 698,872.67	\$ (23,408.72)	\$ 587,020.80
FEBRERO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 38,931.84	\$ 1,583,417.34	\$ 1,291,708.67	\$ 291,708.67	\$ 330,640.51
CUENTAS POR COBRAR	\$ 587,020.80	\$ 676,548.34	\$ 699,387.10	\$ (22,838.76)	\$ 564,182.04
ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Saldo final Enero	Saldo final Febrero	V. Absoluto	V. Relativo	
BANCOS	\$ 38,931.84	\$ 330,640.51	\$ 291,708.67	749%	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 587,020.80	\$ 564,182.04	\$ (22,838.76)	-4%	

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis e interpretación

Una vez que se ha realizado el análisis horizontal de enero – febrero el saldo final de bancos ha tenido un aumento de \$291,708.67 dólares, porcentualmente el incremento es de 749%, por el contrario cuentas por cobrar o el dinero que está por recaudar ha

tenido una disminución de \$22,838.76 dólares porcentualmente hubo una baja del 4% siendo positivo para la empresa.

Tabla 31: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Febrero – Marzo

FEBRERO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 38,931.84	\$ 1,583,417.34	\$ 1,291,708.67	\$ 291,708.67	\$ 330,640.51
CUENTAS POR COBRAR	\$ 587,020.80	\$ 676,548.34	\$ 699,387.10	\$ (22,838.76)	\$ 564,182.04
MARZO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 330,640.51	\$ 944,933.48	\$ 1,235,908.44	\$ (290,974.96)	\$ 39,665.55
CUENTAS POR COBRAR	\$ 564,182.04	\$ 811,921.86	\$ 744,779.07	\$ 67,142.79	\$ 631,324.83
ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Saldo final Febrero	Saldo final Marzo	V. Absoluto	V. Relativo	
BANCOS	\$ 330,640.51	\$ 39,665.55	\$ (290,974.96)	-88%	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 564,182.04	\$ 631,324.83	\$ 67,142.79	12%	

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis e interpretación

Del mes de febrero a marzo la cuenta bancos tuvo una disminución de \$290,974.96 dólares siendo esto negativo para la empresa, la recaudación de dinero se redujo en un 88%, en el mes de marzo hubo menos ingresos para la empresa siendo esto perjudicial, cuentas por cobrar tuvo un incremento de \$67,142.79 dólares, es decir el dinero por recaudar aún están adeudando a la empresa los clientes, en el mes de marzo ésta cuenta tuvo un incremento del 12%

Tabla 32: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Marzo – Abril

MARZO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 330,640.51	\$ 944,933.48	\$ 1,235,908.44	\$ (290,974.96)	\$ 39,665.55
CUENTAS POR COBRAR	\$ 564,182.04	\$ 811,921.86	\$ 744,779.07	\$ 67,142.79	\$ 631,324.83
ABRIL					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 39,665.55	\$ 1,627,399.46	\$ 1,601,047.31	\$ 26,352.15	\$ 66,017.70
CUENTAS POR COBRAR	\$ 631,324.83	\$ 751,541.63	\$ 779,406.48	\$ (27,864.85)	\$ 603,459.98
ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Saldo final Marzo	Saldo final Abril	V. Absoluto	V. Relativo	
BANCOS	\$ 39,665.55	\$ 66,017.70	\$ 26,352.15	66%	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 631,324.83	\$ 603,459.98	\$ (27,864.85)	-4%	

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis e interpretación

Del mes de marzo a abril la empresa incrementó su recaudación en \$26,52.15 dólares, la empresa cuenta con más dinero respecto al mes anterior, porcentualmente la empresa incremento su recaudación en un 66%; cuentas por cobrar tuvo una disminución de marzo a abril de \$27,864.85 dólares es decir tuvo una baja del 4%.

Tabla 33: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Abril – Mayo

ABRIL					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 39,665.55	\$ 1,627,399.46	\$ 1,601,047.31	\$ 26,352.15	\$ 66,017.70
CUENTAS POR COBRAR	\$ 631,324.83	\$ 751,541.63	\$ 779,406.48	\$ (27,864.85)	\$ 603,459.98
MAYO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 66,017.70	\$ 1,086,561.95	\$ 1,063,633.19	\$ 22,928.76	\$ 88,946.46
CUENTAS POR COBRAR	\$ 603,459.98	\$ 686,633.67	\$ 695,509.55	\$ (8,875.88)	\$ 594,584.10
ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Saldo final Abril	Saldo final Mayo	V. Absoluto	V. Relativo	
BANCOS	\$ 66,017.70	\$ 88,946.46	\$ 22,928.76	35%	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 603,459.98	\$ 594,584.10	\$ (8,875.88)	-1%	

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis e interpretación

En el mes de mayo la empresa incremento su recaudación en \$22,928.75 dólares siendo positivo para la empresa, su recaudación se incrementó en un 35%; cuentas por cobrar disminuyó en \$8,875.88, porcentualmente redujo en 1% lo cual se debe mejorar con una mejor gestión de recaudación del dinero.

Tabla 34: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Mayo – Junio

MAYO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 66,017.70	\$ 1,086,561.95	\$ 1,063,633.19	\$ 22,928.76	\$ 88,946.46
CUENTAS POR COBRAR	\$ 603,459.98	\$ 686,633.67	\$ 695,509.55	\$ (8,875.88)	\$ 594,584.10
JUNIO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 88,946.46	\$ 1,198,458.07	\$ 1,305,839.45	\$ (107,381.38)	\$ (18,434.92)
CUENTAS POR COBRAR	\$ 594,584.10	\$ 715,697.09	\$ 714,368.72	\$ 1,328.37	\$ 595,912.47
ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Saldo final Mayo	Saldo final Junio	V. Absoluto	V. Relativo	
BANCOS	\$ 88,946.46	\$ (18,434.92)	\$ (107,381.38)	-121%	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 594,584.10	\$ 595,912.47	\$ 1,328.37	0%	

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis e interpretación

En el mes de junio la empresa tuvo saldo negativo en la cuenta bancos necesitando \$107,381.38 dólares para cubrir con el total de ésta cuenta, porcentualmente fue perjudicial en 121%; en el mes de junio cuentas por cobrar aumentó en \$1,328.37 dólares debido a la magnitud del dinero porcentualmente representa un incremento del 0%.

Tabla 35: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Junio – Julio

JUNIO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 88,946.46	\$ 1,198,458.07	\$ 1,305,839.45	\$ (107,381.38)	\$ (18,434.92)
CUENTAS POR COBRAR	\$ 594,584.10	\$ 715,697.09	\$ 714,368.72	\$ 1,328.37	\$ 595,912.47
JULIO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ (18,434.92)	\$ 620,467.31	\$ 591,472.11	\$ 28,995.20	\$ 10,560.28
CUENTAS POR COBRAR	\$ 595,912.47	\$ 342,419.31	\$ 334,122.90	\$ 8,296.41	\$ 604,208.88
ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Saldo final Junio	Saldo final Julio	V. Absoluto	V. Relativo	
BANCOS	\$ (18,434.92)	\$ 10,560.28	\$ 28,995.20	157%	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 595,912.47	\$ 604,208.88	\$ 8,296.41	1%	

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis e interpretación

La cuenta bancos recaudo \$28,995.20 pudiendo cubrir con el saldo negativo del mes de junio dejando un saldo positivo al mes de julio de \$10,560.28 porcentualmente lo recaudado en este mes representa el 157%; cuentas por cobrar aumentó en \$8,296.41 dólares es decir se incrementó en 1%.

Tabla 36: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Julio – Agosto

JULIO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ (18,434.92)	\$ 620,467.31	\$ 591,472.11	\$ 28,995.20	\$ 10,560.28
CUENTAS POR COBRAR	\$ 595,912.47	\$ 342,419.31	\$ 334,122.90	\$ 8,296.41	\$ 604,208.88
AGOSTO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 10,560.28	\$ 1,119,768.11	\$ 1,012,963.09	\$ 106,805.02	\$ 117,365.30
CUENTAS POR COBRAR	\$ 604,208.88	\$ 755,981.45	\$ 672,823.95	\$ 83,157.50	\$ 687,366.38
ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Saldo final Julio	Saldo final Agosto	V. Absoluto	V. Relativo	
BANCOS	\$ 10,560.28	\$ 117,365.30	\$ 106,805.02	1011%	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 604,208.88	\$ 687,366.38	\$ 83,157.50	14%	

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis e interpretación

La cuenta bancos en el mes de agosto se ha acrecentado en \$106,895.02 dólares, el dinero recaudado se incrementó en un 1011% a su vez la cuentas por cobrar también han aumentado en \$83,157.50 dólares porcentualmente representa un 14%.

Tabla 37: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Agosto – Septiembre

AGOSTO					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 10,560.28	\$ 1,119,768.11	\$ 1,012,963.09	\$ 106,805.02	\$ 117,365.30
CUENTAS POR COBRAR	\$ 604,208.88	\$ 755,981.45	\$ 672,823.95	\$ 83,157.50	\$ 687,366.38
SEPTIEMBRE					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 117,365.30	\$ 1,119,768.11	\$ 1,012,963.09	\$ 106,805.02	\$ 224,170.32
CUENTAS POR COBRAR	\$ 687,366.38	\$ 755,981.45	\$ 672,823.95	\$ 83,157.50	\$ 770,523.88
ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Saldo final Agosto	Saldo final Septiembre	V. Absoluto	V. Relativo	
BANCOS	\$ 117,365.30	\$ 224,170.32	\$ 106,805.02	91%	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 687,366.38	\$ 770,523.88	\$ 83,157.50	12%	

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis e interpretación

En el mes de septiembre la cuenta bancos incremento \$106,805.50, lo recaudado en este mes es positivo para la empresa porque tiene dinero para solventar sus obligaciones el dinero recaudado representa el 91%; cuentas por cobrar también incremento en \$83,157.50 dólares aumento en un 12% esto resulta negativo para la empresa.

Tabla 38: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Septiembre – Octubre

SEPTIEMBRE					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 117,365.30	\$ 1,119,768.11	\$ 1,012,963.09	\$ 106,805.02	\$ 224,170.32
CUENTAS POR COBRAR	\$ 687,366.38	\$ 755,981.45	\$ 672,823.95	\$ 83,157.50	\$ 770,523.88
OCTUBRE					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 224,170.32	\$ 1,179,997.60	\$ 1,105,996.41	\$ 74,001.19	\$ 298,171.51
CUENTAS POR COBRAR	\$ 770,523.88	\$ 893,893.08	\$ 822,622.02	\$ 71,271.06	\$ 841,794.94
ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Saldo final Septiembre	Saldo final Octubre	V. Absoluto	V. Relativo	
BANCOS	\$ 224,170.32	\$ 298,171.51	\$ 74,001.19	33%	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 770,523.88	\$ 841,794.94	\$ 71,271.06	9%	

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis e interpretación

En el mes de octubre la cuenta bancos recaudó \$74,001.19 dólares porcentualmente incremento en el 33% siendo positivo; cuentas por cobrar en el mes de octubre incremento \$71,271.06 dólares, porcentualmente representa 9%.

Tabla 39: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Octubre – Noviembre

OCTUBRE					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 224,170.32	\$ 1,179,997.60	\$ 1,105,996.41	\$ 74,001.19	\$ 298,171.51
CUENTAS POR COBRAR	\$ 770,523.88	\$ 893,893.08	\$ 822,622.02	\$ 71,271.06	\$ 841,794.94
NOVIEMBRE					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 298,171.51	\$ 1,132,569.20	\$ 1,179,392.18	\$ (46,822.98)	\$ 251,348.53
CUENTAS POR COBRAR	\$ 841,794.94	\$ 664,414.08	\$ 700,272.69	\$ (35,858.61)	\$ 805,936.33
ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Saldo final Octubre	Saldo final Noviembre	V. Absoluto	V. Relativo	
BANCOS	\$ 298,171.51	\$ 251,348.53	\$ (46,822.98)	-16%	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 841,794.94	\$ 805,936.33	\$ (35,858.61)	-4%	

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis e interpretación

En el mes de noviembre el saldo de bancos disminuyó en \$46,822.98 dólares es decir redujo en un 16% esto es perjudicial para la empresa porque en este mes la recaudación no fue mayor al mes anterior; cuentas por cobrar redujo en \$35,858.61 dólares que representa una reducción del 4% siendo positivo para la empresa.

Tabla 40: Análisis de bancos y cuentas por cobrar Noviembre – Diciembre

NOVIEMBRE					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 298,171.51	\$ 1,132,569.20	\$ 1,179,392.18	\$ (46,822.98)	\$ 251,348.53
CUENTAS POR COBRAR	\$ 841,794.94	\$ 664,414.08	\$ 700,272.69	\$ (35,858.61)	\$ 805,936.33
DICIEMBRE					
	Saldo anterior	Débito	Crédito	Saldo del período	Saldo final
BANCOS	\$ 251,348.53	\$ 960,659.35	\$ 897,692.70	\$ 62,966.65	\$ 314,315.18
CUENTAS POR COBRAR	\$ 805,936.33	\$ 798,012.72	\$ 789,956.84	\$ 8,055.88	\$ 813,992.21
ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Saldo final Noviembre	Saldo final Diciembre	V. Absoluto	V. Relativo	
BANCOS	\$ 251,348.53	\$ 314,315.18	\$ 62,966.65	25%	
CUENTAS POR COBRAR	\$ 805,936.33	\$ 813,992.21	\$ 8,055.88	1%	

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Análisis e interpretación

La cuenta bancos en el mes de diciembre incremento \$62,966.65 dólares porcentualmente representa el 25%; cuentas por cobrar también aumentó en \$8,055.88 porcentualmente representa el 1% lo recomendable sería reducir totalmente esta cuenta.

4.1.2. Preguntas directrices

1.- ¿Existen altos niveles de ventas a crédito?

En el presente análisis de caso se ha podido determinar que los niveles de ventas a crédito son muy elevados con un 90% sobre el total de las ventas tomando en cuenta que en el año 2015 esto representa \$7,649,498.34 dólares, de ésta forma podemos evidenciar que la mayor parte de los recursos económicos de la empresa se encuentran en cuentas por cobrar y es así como notamos que se debe hacer una inmediata recaudación del dinero para que Molinos Miraflores S.A. pueda cubrir sus rubros en menor tiempo posible.

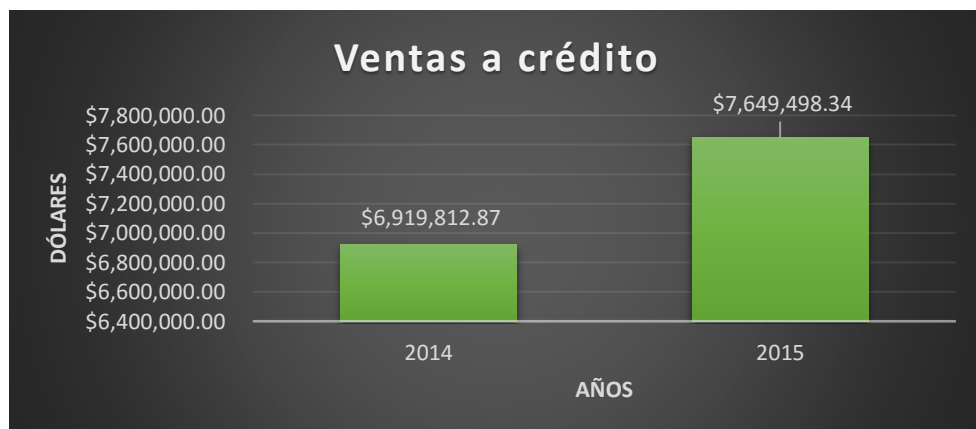


Gráfico 16: Ventas a crédito

Elaborado por: Stalin Brito

2.- ¿Se ha determinado a cuánto asciende el dinero recaudado de los clientes puntuales?

El dinero recaudado de los clientes puntuales asciende a \$849,944.26 dólares, porcentualmente esto representa el 10% sobre el total de las ventas en el año 2015, de cierta forma el dinero que se puede recaudar puntualmente ayuda en gran parte a la empresa por que no son recursos que se encuentra inmovilizados o estacados, éstos recursos económicos contribuyen a la cancelación de los gastos corrientes y pago a proveedores.



Gráfico 17: Ventas ha contado

Elaborado por: Stalin Brito

3.- ¿Existe un proceso mínimo encaminado a la recaudación de dinero o políticas de cobranza?

Los procesos aplicados para la recaudación de dinero por parte de la empresa son básicos a pesar de que las ventas son altas y la empresa es grande, la principal sugerencia que la empresa aplica es que el cobro de la venta a crédito se la realizará dentro de 30 días como principal política de cobro, al efectuar la entrevista se notó que a los clientes no se les exigen respaldos como por ejemplo la capacidad de pago manifestando que son clientes con una trayectoria crediticia de más de 20 años dentro de Molinos Miraflores S.A., de alguna forma la empresa intenta recaudar el dinero mediante llamadas telefónicas como parte de una proceso de recuperación y en ciertas ocasiones es el gerente quien realiza visitas a clientes para exigir la cancelación de las deudas.

4.- ¿Son altos los costos de producción previamente elaborados por la empresa?

Los costos de producción que se han elaborado de forma preliminar no son altos, por el contrario éstos se muestran relativamente apegados a la realidad sabiendo que en el

año 2015 el costo de producción según el estado de resultados de la empresa son \$6,391,685.22, a continuación se muestra el costo de producción que se obtenido después de la investigación:

	Inventario inicial materia prima	\$ 937,246.37
+	Compras, Importaciones de materia prima	\$ 4,460,260.62
=	Disponible para la producción	\$ 5,397,506.99
-	Inventario final materia prima	\$ 144,921.18
=	Costo de venta materiales	\$ 5,252,585.81
+	Mano de obra	\$ 215,445.44
+	Costos indirectos de fabricación	\$ 979,788.98
=	Costo total	\$ 6,447,820.23
+	Inventario inicial productos en proceso	-
-	Inventario final productos en proceso	-
+	Inventario inicial productos terminados	\$ 26,110.29
-	Inventario final productos terminados	\$ 76,285.45
=	Costo de producción	\$ 6,397,645.07

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

5.- ¿A cuánto asciende los sueldos de vendedores, administrativos y cuentas por pagar a proveedores?

Tabla 41: Ventas vs principales egresos enero – junio

VENTAS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Contado	18,135.50	19,282.55	45,298.20	86,918.80	80,784.50	88,634.70
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Crédito	653,363.70	606,546.95	741,461.70	650,831.60	591,341.30	615,022.20
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL VENTAS	671,499.20	625,829.50	786,759.90	737,750.40	672,125.80	703,656.90
PRINCIPALES EGRESOS						
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(-) Sueldo vendedores	22,545.44	22,545.44	22,545.44	22,545.44	22,545.44	22,545.44
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(-) Sueldo administrativos	12,249.88	12,249.88	12,249.88	12,249.88	12,249.88	12,249.88
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(-) Cuentas por pagar a proveedores	72,062.42	72,062.42	72,062.42	72,062.42	72,062.42	72,062.42
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL PRINCIPALES EGRESOS	106,857.75	106,857.75	106,857.75	106,857.75	106,857.75	106,857.75
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL SALDO	564,641.45	518,971.75	679,902.15	630,892.65	565,268.05	596,799.15

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tabla 42: Ventas vs principales egresos julio – diciembre

VENTAS	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Contado	87,047.70	73,289.40	70,627.25	93,789.10	64,091.55	74,360.90
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Crédito	675,455.05	679,691.20	651,870.00	786,848.90	594,873.00	717,743.00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL VENTAS	762,502.75	752,980.60	722,497.25	880,638.00	658,964.55	792,103.90
PRINCIPALES EGRESOS						
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(-) Sueldo vendedores	22,545.44	22,545.44	22,545.44	22,545.44	22,545.44	22,545.44
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(-) Sueldo administrativos	12,249.88	12,249.88	12,249.88	12,249.88	12,249.88	12,249.88
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(-) Cuentas por pagar a proveedores	72,062.42	72,062.42	72,062.42	72,062.42	72,062.42	72,062.42
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL PRINCIPALES EGRESOS	106,857.75	106,857.75	106,857.75	106,857.75	106,857.75	106,857.75
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL SALDO	655,645.00	646,122.85	615,639.50	773,780.25	552,106.80	685,246.15

Fuente: Molinos Miraflores S.A.

Elaborado por: Stalin Brito

Tomando en cuenta el total de ventas incluidas las de contado y crédito notamos que sin ninguna dificultad se pueden cubrir con todos éstos rubros pero si solo tomáramos los saldos de las ventas al contado en ningún mes se podría pagar éstos egresos entendiendo que la mayoría de los recursos económicos se encuentran en la ventas a crédito así mismo en la empresa al momento de realizar la entrevista se pudo conocer que en gran parte los clientes pagaban las deudas dentro de los 30 días de plazo de ésta forma pudiendo cancelar con todas éstas salidas de dinero, Molinos Miraflores S.A. no mostraría éstas dificultades si la mayoría de sus ventas fueran al contado.

4.2. Limitaciones del estudio

Para la respectiva investigación se ha tenido limitaciones de recolección de la información para conocer los gastos y las cuentas por pagar.

4.3. Conclusiones

- En el año 2015 la empresa Molinos Miraflores S.A posee un alto índice de ventas a crédito las cuales ascienden a \$7,649,498.34 dólares porcentualmente representa el 90%, por el contrario las ventas al contado ascienden a \$849,944.26 dólares que representa el 10% de ventas.
- En el año 2015 se registra 6891 clientes que han realizado la compra a crédito y 1412 clientes han pagado al contado, éstas cifras muestran a cuantas personas se les debe hacer un proceso de cobro, gran cantidad de sus ventas las realizan a los clientes a crédito entendiendo que la mayor parte de sus recursos económicos se encuentran estancados los cuales no pueden ser utilizados por la empresa de manera rápida, Molinos Miraflores S.A. mantiene una política de cobro de 30 días la cual se ha cumplido en su mayoría así pudiendo cumplir con sus obligaciones.
- En el año 2015 los sueldos a vendedores son \$270,545.31 dólares, los sueldos a los administrativos son \$146,998.56 dólares y los sueldos a los proveedores ascienden a \$864,749.09 dólares, sumando todos estos rubros nos dan un total de \$1,282,292.96 dólares que ya fueron cancelados, el mayor rubro es el pago a proveedores y la empresa no presenta un conveniente pago para que no perjudique la liquidez.
- Se calculó plazo promedio de inventario para conocer cada cuantos días rota la mercadería en bodega, mostrándonos que en el año 2015 el inventario rota cada 60 días, el inventario se mantiene en bodega de ésta forma debido a que la producción de harina es diaria.

- Se calculó plazo promedio de cobro pudiendo notar que Molinos Miraflores S.A. si está cumpliendo con la política de cobro, es decir la cartera se los ésta recaudando dentro de los 30 días en el año 2015.
- En el año 2015 las cuentas por pagar se la cancelan cada 45 días siendo bueno para la empresa porque tiene 15 días más a partir de que realizan su recaudación para cumplir con sus obligaciones.
- De la misma manera se realizó un análisis de la cuenta bancos y cuentas por cobrar de todos los meses del año 2015 pudiendo concluir que mientras más dinero se encuentre en bancos las cuentas por cobrar reducen tomando en cuenta que no en todos los meses sucede lo mismo ya que puede aumentar más dinero en cuentas por cobrar y reducir en la cuenta bancos.
- Molinos Miraflores S.A. no posee una buena planificación institucional ya que no han logrado interactuar entre los diferentes equipos de trabajo para llegar a cumplir una meta en común.

4.4. Recomendaciones

- Los recursos económicos de la empresa se encuentran en las ventas a crédito, el 90% del dinero se encuentra en cuentas por cobrar, se debe realizar un análisis a los clientes antes de entregarles un crédito para conocer su capacidad de cancelación de la deuda, así mismo la empresa debe plantear ante los clientes las políticas de crédito para poder recaudar el dinero de mejor manera y así se pueda sacar provecho de los recursos económicos.
- Del total de 8303 clientes, 6891 clientes han adeudado a la empresa por realizar las compras a crédito, se sugiere reducir los clientes a crédito con un mejor seguimiento de recaudación tomando en cuenta que se debe disminuir las ventas a crédito ya que ese dinero podría ser utilizado para comprar maquinaria o realizar algún tipo de inversión.

- Los mayores rubros que presentó la empresa en el año 2015 es el pago a proveedores, los sueldos a vendedores y a los administrativos, en éste año el dinero que se ha recaudado de contado no ha podido cubrir con éstas obligaciones por lo que se recomienda reducir los plazos promedio de cobro y aumentar los plazos promedio de pago para tener más días para recaudar el dinero.
- Se recomienda que la producción diaria de quítales de harina no sea muy elevada entendiendo que la mercadería se mantiene por muchos días en bodega y no existe una buena rotación del inventario.
- El buen manejo de la cuenta bancos y cuentas por cobrar hará que éstas vayan funcionando de mejor manera tomando en cuenta que si optimizamos las cuentas bancos tendremos dinero para responder con las obligaciones y de la misma forma si mejoramos cuentas por cobrar tendremos menos dinero al que hacer seguimiento.
- Se recomienda plantear un tablero de mando integral o balance score card para que se puedan definir actividades encaminadas a cumplir metas financieras que beneficiarían de buena manera a la empresa.

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1. Datos informativos

Título: Elaboración de un tablero de mando integral o balance score card para utilizarla como una herramienta que ayude a optimizar el desempeño financiero, la comprensión del cliente, procesos internos de la empresa y el aprendizaje conjuntamente con el crecimiento.

Beneficiario: Molinos Miraflores S.A.

Ubicación: Av. Miraflores 114 y Pérez de Anda

Equipo técnico y responsable: La responsabilidad de la elaboración del balance score card recae sobre el autor de ésta tesis Stalin Brito, mientras que la revisión lo hará el gerente Ing. Raúl Lara y la aplicación estará a cargo del contador Ing. Luis Oñate.

Costo: La investigación tendrá un costo de \$200 dólares

5.2. Antecedentes de la propuesta

Molinos Miraflores S.A. no mantiene una adecuada recaudación de dinero en sus clientes tomando en cuenta que la empresa no gestiona de mejor manera todas aquellas perspectivas que forman parte de la misma, como son la perspectiva financiera, perspectiva del cliente, perspectiva interna y perspectiva de aprendizaje haciendo que muchos recursos económicos se queden estancados sin poder ser utilizados a causa de que la empresa no presenta una adecuada planificación institucional, siendo esto de gran importancia porque se necesita conocer desde la misión para así llegar a cumplir con los objetivos y finalmente al logro de las metas.

Dentro de Molinos Miraflores S.A. se ha decidido plantear un tablero de mando integral o balance score card ya que en la actualidad no cuentan con ésta herramienta importante, por lo que no se conoce si se van cumpliendo con los objetivos y metas institucionales.

5.3. Justificación

En el trabajo que se ha realizado se pudo encontrar que no existe una correcta recaudación de dinero debido a que no existe una planificación institucional por lo que da causa a que los recursos de la empresa no sean utilizados de la forma más adecuada.

La implementación de un tablero de mando integral ayudará a que se tome de mejor manera las decisiones por parte de la gerencia de la empresa tomando en cuenta que todos las personas que forman parte de la empresa incluyendo clientes y proveedores se encuentran involucradas para llegar al cumplimiento de una meta en común.

De ésta forma se planteará misión, visión, objetivos y metas encaminados a la mejora de una planificación institucional, posteriormente esto se verá reflejado en el buen uso y manejo de los recursos dando mayores oportunidades para el crecimiento de Molinos Miraflores S.A.

5.4. Objetivos

5.4.1. Objetivo General

Elaborar un tablero de mando integral siendo esto una herramienta que ayude a solucionar los factores críticos de la empresa mediante una correcta toma de decisiones para el buen cumplimiento de las metas institucionales.

5.4.2. Objetivos Específicos

- Establecer actividades dirigidas a los directivos de la empresa para que los tomen como herramientas encaminadas a una buena toma de decisiones.

- Integrar los diferentes equipos de trabajo que existen dentro de la empresa para que se puedan enfocar en recaudar los recursos financieros y hacer un buen uso de los mismos.
- Educar a la empresa al buen uso del tablero de mando integral para que se pueda llegar a cumplir una meta en común.

5.5. Análisis de factibilidad

Tecnológico

Molinos Miraflores S.A. tiene la tecnología apta para la implementación de un balance score card ya que posee computadoras con los programas necesarios para la elaboración y desarrollo de éste tablero de mando integral, de igual forma tiene un programa contable donde se verá reflejado los resultados en términos económicos después de haber dado buen uso al tablero de mando integral.

Económico – Financiero

La elaboración de un balance score card ayudará a administrar de mejor manera los recursos económicos de la empresa por que integra a todos los equipos de trabajo que forman parte de la entidad dando como resultado la optimización de todos los recursos que posee la empresa.

Organizacional

La elaboración del tablero de mando integral tiene factibilidad organizacional sabiendo que se cuenta con el respaldo de gerencia, del departamento de contabilidad y de sus colaboradores, en consecuencia todas las personas que forman parte de la empresa están dispuestas a colaborar para alcanzar los resultados deseados.

Legal

(NIC 1, 2006, pág. 2) Párrafo 7 finalidad de los estados financieros.

“Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad. El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado”.

5.6. Fundamentación

El tablero de mando integral

Según (Robert S. Kaplan, 2014)

“El cuadro de mando integral traduce la estrategia y la misión de una organización en un amplio conjunto de medidas de la actuación, que proporcionan la estructura necesaria para un sistema de gestión y medición estratégica. El cuadro de mando integral sigue poniendo énfasis en la consecución de objetivos financieros, pero también incluyen los inductores de actuación de esos objetivos financieros. El cuadro de mando mide la actuación de la organización desde cuatro perspectivas equilibradas: las finanzas, los clientes, los procesos internos, y la información y crecimiento. El CMI permite que las empresas puedan seguir la pista de los resultados financieros, al mismo tiempo que observan los progresos en la formación de aptitudes y la adquisición de los bienes intangibles que necesitan para un crecimiento futuro”. (Pág. 10)

Según (Padín, 2008)

“Podemos decir que un tablero de comando integral o balance score card es un tipo de valuación empresarial que nos permite no sólo valorar los aspectos financieros de una compañía, sino también ir más allá. Nos brinda la posibilidad de seguir la gestión de la empresa respecto de su táctica y trata de exponer en forma cuantitativa temas

estratégicos a través de indicadores y objetivos planeados. El tablero de comando nos permite identificar los elementos críticos de una estrategia. Esta forma de medir evoluciones necesita que toda la organización se involucre, y nos permite evaluar las tácticas definidas a largo plazo”. (Pág. 183)

5.7. Modelo Operativo

MODELO DE UN TABLERO INTEGRAL O BALANCE SCORE CARD

Al tomar en cuenta todas aquellas falencias de Molinos Miraflores S.A. se presenta un modelo operativo encaminado a tener una mejor planificación institucional a través de un tablero de mando integral.

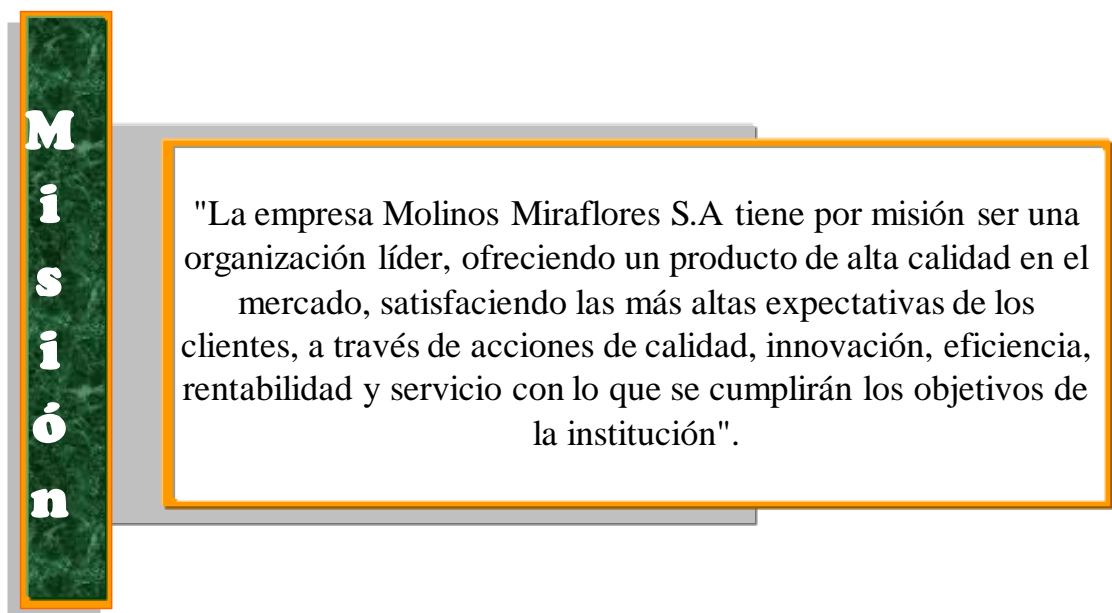


Gráfico 18: Misión

Elaborado por: Stalin Brito

V i s i ó n

“Ser una organización líder de nuestro mercado en imagen, participación, productos y calidad enfocando el esfuerzo para los clientes, anticipándose a sus necesidades, desarrollando al personal para otorgar rentabilidad y beneficios a todos los colaboradores.”

Gráfico 19: Visión

Elaborado por: Stalin Brito

F O D A

FORTALEZAS:

1. Imagen corporativa responsabilidad social
2. Velocidad de respuesta a condiciones cambiantes
3. Comunicación y control gerencial
4. Habilidad para responder a la tecnología cambiante
5. Fuerza de producto, calidad, exclusividad
6. Lealtad y satisfacción del cliente
7. Acceso a capital cuando lo requiere
8. Estabilidad de costos
9. Efectividad de la producción y programas de entrega
10. Nivel tecnológico
11. Experiencia técnica

OPORTUNIDADES:

1. Capital propio
2. Adaptación a las políticas económicas que rigen a la sociedad
3. Políticas del país
4. Incremento de la participación
5. Participación más activa de nueva gerencia
6. Incremento de migración a la ciudad
7. Aceptabilidad a productos con alto contenido tecnológico
8. Automatización de procesos como medio para optimizar el uso del tiempo
9. Poder de negociación con los proveedores

Gráfico 20: FODA (fortalezas – oportunidades)

Elaborado por: Stalin Brito

F O D A

DEBILIDADES:

1. No utiliza planes estratégicos, análisis estratégico
2. Falta de flexibilidad de la estructura organizacional
3. Escasez de agresividad para enfrentar a la competencia
4. No usa el ciclo de vida del producto y del ciclo de reposición
5. Falta de posicionamiento en el mercado
6. No posee programas de post-venta
7. No posee habilidad para competir con precios
8. Poca fuerza de patentes y procesos
9. Inestabilidad del recurso humano

AMENAZAS:

1. Tendencias y variaciones regionales y locales del mercado
2. Cambios en el gobierno
3. Política salarial
4. Conformismo de la sociedad con las situaciones dadas
5. Comunicaciones deficientes
6. Velocidad en el desarrollo tecnológico
7. Intensidad de la rivalidad
8. Poder de negociación de compradores (clientes)
9. Cambios climáticos que perjudican el transporte del Trigo

Gráfico 21: FODA (debilidades – amenazas)

Elaborado por: Stalin Brito

V a l o r e s

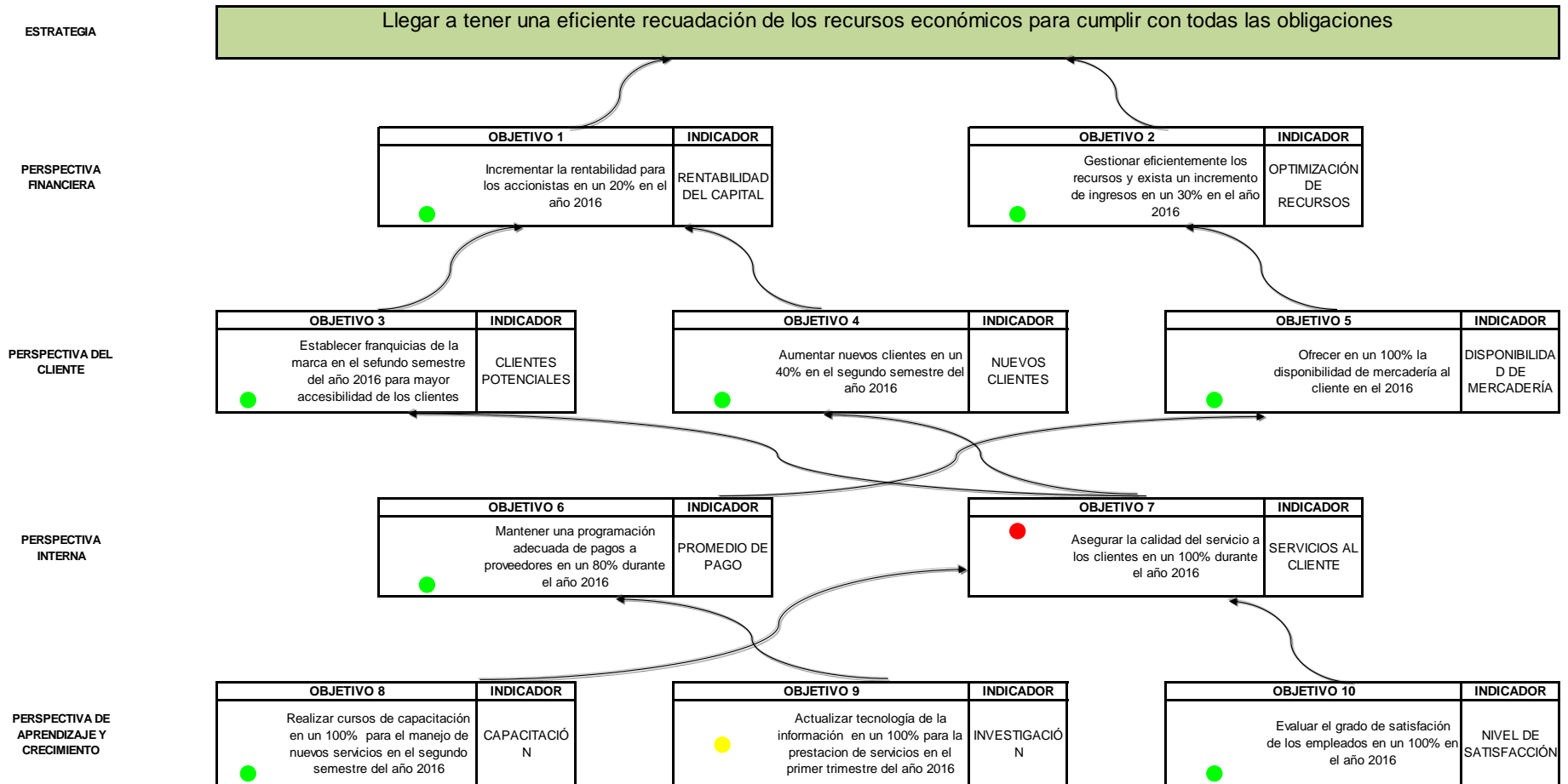
Molinos Miraflores S.A., es una empresa visionaria hacia el futuro con calidad y servicio por lo que cuenta con personal altamente calificado quienes velan por el funcionamiento del mismo a través de la toma de decisiones correctas para mantenerla en el mercado en todo el país. Alcanzando prestigio y distinción dentro del producto nacional en cuanto a harina de trigo se refiere, gracias a la organización de la Gerencia y de todos sus colaboradores. Entre los principales principios y valores corporativos se encuentran los siguientes:

- La Honestidad
- La Calidad
- La Competitividad
- La Productividad
- Responsabilidad Social
- Compromiso Total
- El Respeto
- La Eficiencia

Gráfico 22: Valores

Elaborado por: Stalin Brito

BALANCED SCORE CARD



Matriz de seguimiento Perspectiva Financiera

OBJETIVO CORTO PLAZO O LARGO PLAZO	OBJETIVO ESTRATEGICO	ACTIVIDAD	RESPONSABLE (NOMBRE / CARGO)	FECHA DE CUMPLIMIENTO	SUPERVISOR (NOMBRE / CARGO)	INDICADOR		% CUMPLIMIENTO	RANGOS DE CUMPLIMIENTO			RESULTADO
						IDEAL	ACTUAL		BUENO	REGULAR	MALO	
LARGO PLAZO	Incrementar la rentabilidad para los accionistas en un 20% en el año 2016	1.- Establecer estrategias para aumentar las ventas	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador	20%	20%	100%	100%	70%	40%	●
		2.- Realizar alianzas estratégicas que permitan aumentar las ganancias	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		3.- Asignar precios adecuados a los productos para que existan mas ventas y se pueda ganar mercado	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		4.-Evitar la fuga inecesaraia de recursos	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		5.-Gestionar de manera eficiente los inventarios	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
LARGO PLAZO	Gestionar eficientemente los recursos y exista un incremento de ingresos en un 30% en el año 2016	1.- Concientización del buen uso de los recursos en el personal	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador	30%	30%	100%	100%	80%	50%	●
		2.-Implementar herramientas de planificación y mejora	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		3.- suministrar a la organización el personal adecuado en el momento adecuado	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		4.- Economizar en las contrataciones	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		5.- Productividad de las máquinas en un 100%	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							

Matriz de seguimiento Perspectiva Cliente

OBJETIVO CORTO PLAZO O LARGO PLAZO	OBJETIVO ESTRATEGICO	ACTIVIDAD	RESPONSABLE (NOMBRE / CARGO)	FECHA DE CUMPLIMIENT O	SUPERVISOR (NOMBRE / CARGO)	INDICADOR		%	RANGOS DE CUMPLIMIENTO			RESULTADO
						IDEAL	ACTUAL		CUMPLIM	BUENO	REGULAR	
CORTO PLAZO	Establecer franquicias de la marca en el segundo semestre del año 2016 para mayor accesibilidad de los clientes	1.- Evaluar si el negocio esta preparado para expandirse	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador	20%	20%	100%	100%	70%	40%	●
		2.- Contratar al equipo adecuado para asistir a las franquicias	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		3.- Preparar documentación legal	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		4.- Diseñar la estrategia	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		5.- Preparar a la empresa para afrontar el proceso de frnaquiciado	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
CORTO PLAZO	Aumentar nuevos clientes en un 40% en el segundo semestre del año 2016	1.- Definir un nicho de clientes	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador	40%	40%	100%	100%	75%	50%	●
		2.- Llevar una base de datos para dar seguimiento a los clientes	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		3.- Ganar popularidad a base de referencias	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		4.- Aumentar la gama de productos para atraer clientes	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		5.- Crear una buena imagen corporativa para atraer clientes	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
LARGO PLAZO	Ofrecer en un 100% la disponibilidad de mercadería al cliente en el 2016	1.- Tener un correcto control de inventarios	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador	100%	100%	100%	100%	80%	50%	●
		2.- Establecer estrategias para producción y distribución	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		3.- Tener una planificación de las políticas de los inventarios	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		4.- Mantener un modelo de gestión "JUST IN TIME" -	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		5.- Generar confianza al cliente	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							

Matriz de seguimiento Perspectiva Interna

OBJETIVO CORTO PLAZO O LARGO PLAZO	OBJETIVO ESTRATEGICO	ACTIVIDAD	RESPONSABLE (NOMBRE / CARGO)	FECHA DE CUMPLIMIENTO	SUPERVISOR (NOMBRE / CARGO)	INDICADOR		%	RANGOS DE CUMPLIMIENTO			RESULTADO
						IDEAL	ACTUAL		CUMPLIM	BUENO	REGULAR	
LARGO PLAZO	Mantener una programación adecuada de pagos a proveedores en un 80% durante el año 2016	1.- Mantener un cronograma de pago a clientes	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador	80%	80%	100%	100%	90%	80%	●
		2.- Establecer políticas de pagos a proveedores	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		3.- Reducir el tiempo de pago optimizando confianza en los proveedores	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		4.- Renegociar deudas con proveedores	Ing. Raúl Lara Gerente	Ene-16	Ing. Luis Oñate Contador							
		5.- Gestionar de mejor manera el dinero para pagos	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
LARGO PLAZO	Asegurar la calidad del servicio a los clientes en un 100% durante el año 2016	1.- Capacitar al personal en atención al cliente	Ing. Raúl Lara Gerente	Ene-16	Ing. Luis Oñate Contador	100%	30%	30%	100%	80%	50%	●
		2.- Definir estándares de calidad del servicio a los clientes	Ing. Raúl Lara Gerente	Ene-16	Ing. Luis Oñate Contador							
		3.- Conocer las expectativas del cliente	Ing. Raúl Lara Gerente	Ene-16	Ing. Luis Oñate Contador							
		4.- Crear mecanismos para la medición de la calidad	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		5.- Motivar al equipo de recursos humanos a cumplir el objetivo	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							

Matriz de seguimiento Perspectiva Aprendizaje

OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESTRATEGICO	ACTIVIDAD	RESPONSABLE (NOMBRE / CARGO)	FECHA DE CUMPLIMIENTO	SUPERVISOR (NOMBRE / CARGO)	INDICADOR		%	RANGOS DE CUMPLIMIENTO			RESULTADO
						IDEAL	ACTUAL		CUMPLIM	BUENO	REGULAR	
CORTO PLAZO	Realizar cursos de capacitación en un 100% para el manejo de nuevos servicios en el segundo semestre del año 2016	1.- Definir temas a capacitar	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador	100%	90%	90%	100%	80%	40%	●
		2.- Seleccionar al personal para ser capacitado	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2017	Ing. Luis Oñate Contador							
		3.- Detectar las necesidades de la empresa	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2018	Ing. Luis Oñate Contador							
		4.- Establecer una estrategia para la capacitación	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2019	Ing. Luis Oñate Contador							
		5.- Evaluar los resultados	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2020	Ing. Luis Oñate Contador							
CORTO PLAZO	Actualizar tecnología de la información en un 100% para la prestación de servicios en el segundo semestre del año 2016	1.- Buscar nuevas tecnologías	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador	100%	80%	80%	100%	80%	40%	●
		2.- Diseño de las nuevas tecnologías	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2017	Ing. Luis Oñate Contador							
		3.- Implantación de las nuevas tecnologías	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2018	Ing. Luis Oñate Contador							
		4.- Utilización de las nuevas tecnologías	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2019	Ing. Luis Oñate Contador							
		5.- Evaluación	Ing. Raúl Lara Gerente	Julio - Diciembre 2020	Ing. Luis Oñate Contador							
LARGO PLAZO	Evaluar el grado de satisfacción de los empleados en un 100% en el año 2016	1.- Seleccionar al personal a ser evaluado	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador	100%	90%	90%	100%	80%	40%	●
		2.- Establecer parámetros para evaluación	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		3.- Aplicar la evaluación a los empleados	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		4.- Procesamiento de los resultados	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							
		5.- Análisis de los resultados	Ing. Raúl Lara Gerente	Enero - Diciembre 2016	Ing. Luis Oñate Contador							

Después de haber aplicado el modelo del tablero de mando integral sabemos que ayudará a mejorar la situación financiera que tiene la empresa ya que es un tablero de mando integral totalmente didáctica y adaptable a todos los requerimientos que tiene la empresa y se podrán introducir datos en el momento que la empresa quiera y datos que la institución crea conveniente.

5.8. Administración

Para que ésta propuesta sea aplicada es de vital importancia que todas las personas que forman parte de la empresa interactúen entre sí para que sepan cómo es el funcionamiento de éste tablero de mando integral en donde conocerán las actividades que deben cumplir cada equipo de trabajo a través de las cuatro perspectivas.

5.9. Previsión de la evaluación

Para la ejecución de éste modelo operativo se tomará en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Las actividades descritas en cada perspectiva debe ser socializado a todos los departamentos de la empresa para que se sepa que es lo que se quiere hacer y a donde se quiere llegar.
- Posteriormente se hará una evaluación para conocer si se ésta poniendo en práctica la propuesta.
- El período en el que será aplicado éste tablero de mando integral es de enero a diciembre del año 2016.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcarria, J. (2009). *Contabilidad Financiera 1*. España: Publicaciones de la ciudad Jaume.
- Anzola, S. (2010). *Administración de pequeñas empresas*. México: Mc GRAW - HILL.
- Barros, A. (2000). *Capitalización de impuestos como alternativa para un crecimiento sostenido*. Argentina: Bs. As. - Argentina.
- Bayardo, M. G. (1987). *Introducción a la metodología de la investigación educativa*. México: Editorial Progreso.
- Belío, L. (2017). *Claves para gestionar precio, producto, marca*. Madrid: Especial Directivos.
- Bello, A. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados*. Colombia: Quebecord World.
- Bernal, C. A. (2006). *Metodología de la investigación*. México: Person Education.
- Brachfield, P. (2009). *Gestión del crédito y cobro*. Barcelona: Profit Editorial.
- Brachfield, P. (2012). *Instrumentos para gestionar y cobrar impagos*. Barcelona: Profit Editorial.
- Brachfield, P. J. (2003). *Recobrar impagados y negociar con morosos*. España: Grupo Planeta (GBS).
- Camino, J. R., & Rúa, M. d. (2012). *Dirección de marketing*. Madrid: Esic Editorial.
- Cardozo, H. (2016). *Auditoría del sector solidario: Aplicación de normas internacionales*. ECOE EDICIONES.
- Catacora, F. (1998). *Contabilidad la basa para las decisiones financieras*. Venezuela : McGRAW.
- Contreras, Y., Alicia, M., Pico, A., & Margarita, G. (julio - septiembre de 2013). Variables macroeconómicas e ingresos. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 26.
- Coral, L. D., & Gudiño, L. (2001). *Contabilidad Universitaria*. Colombia: Mc Graw Hill.
- Coronado, F. J. (2003). *Diccionario enciclopédico de estrategia empresarial*. España: Ediciones Díaz de Santos.

- Cuéllar, L., Vargas, H., & Castro, C. (2012). *Contabilidad un enfoque práctico*. Colombia: Alfaomega.
- Daniel Martinez Pedros, A. M. (2012). *Introducción al Cuadro de Mando Integral*. Ediciones Díaz de Santos.
- Davidson, S., Schindler, j., & Weil, R. (1977). *Contabilidad*. México: Dryden press.
- Delgado, M. R. (2005). *Comunicación interna en la empresa*. Barcelona: Editorial UOC.
- Díaz, H. (2001). *Contabilidad General*. Colombia: Prensa Moderna Impresores S.A.
- Dvoskin, R. (2004). *Fundamentos de Márketing*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
- Fernández J, E. (2000).
- Fernandez, N., & Petit, A. (2009). PROCEDIMIENTOS DE CONTROL INTERNO DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN DE LA INDUSTRIA PETROLERA. CASO: MUNICIPIO MARACAIBO. *COEPTUM*, 14.
- Finnerty, J., & Stowe, J. (2000). *Fundamentos de administración financiera*. Pearson Educación.
- Garcia, A., Gonzales, A., & Astorga, A. (2008). *Contabilidad financiera*. España: Book Print Digital.
- Herrera, L., Medina, A., & Naranjo, G. (2004). *Tutoría de la investigacion*. Quito - Ecuador: Diemerino Ediciones.
- Hinojo, E. J. (2014). *Gestión de quejas y reclamaciones en materia de consumo*. . IC Editorial.
- Ibarra, D. V. (2005). *El buen uso del dinero*. México: Editorial Limusa.
- Kotler, P. (2003). *Dirección de Marketing: Conceptos Esenciales*. México: Pearson.
- Lacalle Garcia, G. (2014). *Operaciones administrativas de compraventa*. España: Editex S.A.
- Levy, L. H. (2005). *Planeación Financiera*. Ediciones Fiscales ISEF,.
- Llamas, C. (2009). *Marketing y gestión de la calidad turística*. Madrid: Liber Factory.
- loor, R. C. (2010). *Investigación científica y diseño de tesis*. Manta - Ecuador: Imprenta de la Universidad Laica Eloy Alfaro.

- Mallo, C., Rodríguez, C. M., & Pulido, A. (2008). *CONTABILIDAD FINANCIERA. UN ENFOQUE ACTUAL*. Madrid, España: Editorial Paraninfo.
- Mateo, Á. (2005). *Manual de ventas y negociación*. España: Libros en red.
- Meigs, R., Meigs, M., Bettner, M., & Whittington, R. (1998). *Contabilidad la base para decisiones gerenciales*. Colombia: Mc Graw Hill.
- Naranjo, G., Medina, A., & Herrera, L. (2004). *Tutoría de la Investigación Científica*. Quito - Ecuador: Diemerino Editores.
- NIC 1. (2006). *Normas Internacionales de Contabilidad*.
- Padín, L. (2008). *Finanzas con Microsoft Excel*. Argentina: Sevegraf - Longseller.
- Parra, E. D., & Madero, M. (2003). *Estrategia de ventas y negociación*. México: Panorama editorial.
- Parrales, A. (2013). ANÁLISIS DEL ÍNDICE DE MOROSIDAD EN LA CARTERA DE CRÉDITOS. 134.
- Pérez, A. V. (2015). *Organización de proceso de ventas*. Málaga: IC Editorial.
- Robert S. Kaplan, D. P. (2014). *El Cuadro de Mando Integral*. España: Grupo Planeta.
- Roca, C. M., & Tovar, O. O. (2016). *Contabilidad financiera para contaduría y administración*. Colombia: Ecoe ediciones.
- Rosales, R. T., Figueredo, F. J., Torres, P. R., & Pupo, M. d. (2011). LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA EFICIENCIA ECONÓMICA DE LA EMPRESA DE MATERIALES DE LA CONSTRUCCIÓN. LAS TUNAS. *Eumed*.
- Rubí, L. V. (2003). *Glosario de terminos financieros*. México: P y V Editores.
- RUIZ, G. E., MERINO, M. F., & CRIADO, J. I. (2014). *Políticas del marketing*. España: Ediciones Paraninfo.
- Salazar, A. L., Soto, R. C., & Rojas, J. C. (2007). ANÁLISIS DE LAS PROBLEMÁTICAS FINANCIERAS, ESTRATÉGICAS Y COMERCIALES DE LAS EMPRESAS DE CELAYA. *Eumed*, 132.
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2010). *Metodología de la investigación*. México: Grupo Infagon.
- Serrano, M. J. (2012). *Comunicación y atención al cliente*. España: Editorial Paraninfo.

- Tamayo, E., & López, R. (2012). *Financiación. Cobros y pagos al contado (Proceso integral de la actividad comercial)*. Editex.
- Torres, C. A. (2006). *Metodología de la investigación*. México: Person .
- Vargas, S. (2014). *Yo arreglo mi crédito*.
- Varo, J. (1993). *Gestión estratégica de la calidad en los servicios sanitarios*. España: Ediciones Díaz de Santos.
- Vértice, E. (2006). *Márketing promocional orientado al comercio*. España: Editorial Vértice.

ANEXOS



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



NÚMERO RUC: 1890004195001
RAZÓN SOCIAL: MOLINOS MIRAFLORES S.A

NOMBRE COMERCIAL:
REPRESENTANTE LEGAL: LARA PAZMIÑO RAUL ANTONIO
CONTADOR: OÑATE MEDINA JOSE LUIS
CLASE CONTRIBUYENTE: ESPECIAL **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL: S/N **NÚMERO:** S/N

FEC. NACIMIENTO: **FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 24/03/1934
FEC. INSCRIPCIÓN: 31/10/1981 **FEC. ACTUALIZACIÓN:** 29/12/2015
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA: **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

PRODUCCION, DISTRIBUCION Y VENTA DE HARINA DE TRIGO

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia: TUNGURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: MATRIZ Barrio: MIRAFLORES Calle: AV. MIRAFLORES Numero: 114 Interseccion: PEREZ DE ANDA Referencia Ubicación: FRENTE A LA PLAZOLETA MIRAFLORES Telefono Trabajo: 032823510 Apartado Postal: 180100080 Email: info@molinosmiraflores.com Telefono Trabajo: 032422057 Telefono Trabajo: 032829564 Celular: 0997752078 Fax: 032823510 Web: WWW.MOLINOSMIRAFLORES.COM Celular: 0997 523085

DOMICILIO ESPECIAL

SN

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

- * ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
- * ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	4	ABIERTOS	1
JURISDICCIÓN	\ ZONA 3\ TUNGURAHUA	CERRADOS	3



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



NÚMERO RUC: 1890004195001
RAZÓN SOCIAL: MOLINOS MIRAFLORES S.A

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **Estado:** ABIERTO - MATRIZ **FEC. INICIO ACT.:** 24/03/1934
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
PRODUCCION, DISTRIBUCION Y VENTA DE HARINA DE TRIGO
DISTRIBUCION Y VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE AFRECHO
DISTRIBUCION Y VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Barrio: MIRAFLORES Calle: AV. MIRAFLORES Numero: 114 Interseccion: PEREZ DE ANDA
Referencia: FRENTE A LA PLAZOLETA MIRAFLORES Telefono Trabajo: 032823510 Apartado Postal: 180100080 Email: info@molinosmiraflores.com Telefono Trabajo:
032422057 Telefono Trabajo: 032829564 Celular: 0997752078 Fax: 032823510 Web: WWW.MOLINOSMIRAFLORES.COM Celular: 0997523085

No. ESTABLECIMIENTO: 002 **Estado:** CERRADO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 31/10/1981
NOMBRE COMERCIAL: MOLINO MIRAFLORES **FEC. CIERRE:** 31/07/2005 **FEC. REINICIO:**
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE AFRECHO
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE HARINA DE TRIGO
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: SAN FRANCISCO Calle: MARIETA DE VEINTIMILLA Numero: 0209 Referencia: FRENTE AL MERCADO
CENTRAL Oficina: PB Telefono Trabajo: 032822720

No. ESTABLECIMIENTO: 003 **Estado:** CERRADO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 01/01/1900
NOMBRE COMERCIAL: MOLINO MIRAFLORES S.A **FEC. CIERRE:** 01/01/2003 **FEC. REINICIO:**
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MAYOR DE AFRECHO
VENTA AL POR MAYOR DE HARINA DE TRIGO
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: GONZALEZ SUAREZ Calle: BENALCAZAR Numero: 408 Telefono Domicilio: 022213040

No. ESTABLECIMIENTO: 004 **Estado:** CERRADO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 01/04/2003
NOMBRE COMERCIAL: MOLINOS MIRAFLORES **FEC. CIERRE:** 07/02/2008 **FEC. REINICIO:**
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE HARINA DE TRIGO
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE AFRECHO
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Calle: AV. EL CONDOR Numero: SIN Interseccion: LINEA FERREA Referencia: FRENTE AL
MERCADO MAYORISTA Telefono Trabajo: 032841979

Estados Financieros
MOLINOS MIRAFLORES S.A.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
2015 - 2014

ACTIVO CORRIENTE DISPONIBLE	2015 A. VERTICAL		2014 A. VERTICAL		A. HORIZONTAL			
					V. ABSOLUTO	V. RELATIVO		
CAJA								
1.1.1.00.101.0.00 CAJA CHICA	\$	1,000.00	0.02%	\$	700.00	0.02%	300	43%
1.1.1.00.102.0.00 FONDO DE TRANSPORTE	\$	660.00	0.01%	\$	660.00	0.01%	0	0%
1.1.1.00.007.0.00 CAJA GENERAI 1 / CAJA GENERA	\$	425.00	0.01%	\$	25.00	0.00%	400	1600%
1.1.1.00.009.0.00 FONDO DE TRANSPORTE INT	\$	299.30	0.01%	\$	-	0.00%	299	
TOTAL CAJA	\$	<u>2,384.30</u>	0.04%	\$	<u>1,385.00</u>	0.03%	999	72%
TOTAL TRANSFERENCIAS EN TRANSITO								
CHEQUES								
BANCOS								
1.1.1.00.002.0.00 BANCO PRODUBANCO / 01080005541	\$	561.22	0.01%	\$	26,447.46	0.57%	-25886	-98%
1.1.1.00.005.0.00 BANCO DE FOMENTO / 0130043724	\$	188.79	0.00%	\$	46.62	0.00%	142	305%
1.1.1.00.003.0.00 BANCO PICHINCHA / 3146480104	\$	69,187.57	1.25%	\$	258,159.00	5.54%	-188971	-73%
1.1.1.00.004.0.00 BANCO BOLIVARIANO / 120500233	\$	143.89	0.00%	\$	143.89	0.00%	0	0%
1.1.1.00.011.0.00 BANCO GUAYAQUIL/ 0019446638	\$	309.05	0.01%	\$	1,316.84	0.03%	-1008	-77%
TOTAL BANCOS	\$	<u>70,390.52</u>	1.27%	\$	<u>30,536.40</u>	0.65%	39854	131%
INVERSIONES								
TOTAL DISPONIBLE	\$	<u>72,774.82</u>	1.32%	\$	<u>31,921.40</u>	0.68%	40853	128%
EXIGIBLE								
CORTO PLAZO								
1.1.2.00.101.0.00 CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NA	\$	638,674.14	11.54%	\$	610,429.52	13.09%	28245	5%
1.1.2.00.601.0.00 (-) PROVISION DEUDAS INCOB,	\$	(12,462.35)	-0.23%	\$	(6,104.29)	-0.13%	-6358	104%
1.1.2.00.300.0.00 ANTICIPO GASTOS DE VIAJE- VEN	\$	-	0.00%	\$	149.97	0.00%	-150	-100%
1.1.2.00.301.0.00 PRESTAMOS Y ANTICIPOS TRABAJAD	\$	2,680.34	0.05%	\$	1,780.94	0.04%	899	51%
1.1.1.00.206.0.00 DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CP	\$	338,817.23	6.12%	\$	295,763.17	6.34%	43054	15%
TOTAL EXIGIBLE	\$	<u>967,709.36</u>	17.49%	\$	<u>902,019.31</u>	19.34%	65690	7%
REALIZABLE								
1.1.3.00.101.0.00 INVENTARIO MATERIA PRIMA	\$	111,414.09	2.01%	\$	918,365.25	19.69%	-806951	-88%
1.1.3.00.201.0.00 INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO	\$	76,285.45	1.38%	\$	26,110.29	0.56%	50175	192%
1.1.3.00.401.0.00 INVENTARIO BIENES NO PROD-xSOC	\$	33,507.09	0.61%	\$	18,881.12	0.40%	14626	77%
1.1.3.00.501.0.00 INVENTARIO SUMINISTROS Y MATER	\$	89,831.04	1.62%	\$	76,433.46	1.64%	13398	18%

1.1.3.00.601.0.00 INVENTARIO REPUESTOS Y ACCESOR	\$ 37,264.36	0.67%	\$ 35,950.50	0.77%	1314	4%
1.1.3.00.701.0.00 IMPORTACIONES MATERIA PRIMA	\$ 706,297.50	12.77%	\$ 397.12	0.01%	705900	177755%
1.1.3.00.702.0.00 IMPORTACIONES REPUESTOS Y ACC	\$ -	0.00%	\$ 654.89	0.01%	-655	-100%
1.1.3.00.705.0.00 IMPORTACIONES MAQ. Y EQUIPO	\$ 78,091.72	1.41%	\$ 33,527.27	0.72%	44564	133%
1.1.3.00.703.0.00 IMPORTACIONES SUMINIST Y MAT.	\$ 1,639.51	0.03%	\$ -	0.00%	1640	
1.1.3.00.903.0.00 INVENTARIO POR RECEPCIONAR	\$ 3,455.03	0.06%	\$ 34.00	0.00%	3421	10062%
TOTAL REALIZABLE	\$ 1,137,785.79	20.57%	\$ 1,110,353.90	23.81%	27432	2%
PAGO ANTICIPADOS						
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO						
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES						
1.1.4.00.203.0.00 ANTICIPO IMPUESTO RENTA	\$ 24,461.00	0.44%	\$ 22,653.20	0.49%	1808	8%
1.1.4.00.204.0.00 CREDITO TRIB POR RETENC. X VTA	\$ 78,108.23	1.41%	\$ 70,693.79	1.52%	7414	10%
1.1.4.00.206.0.00 CREDITO TRIB POR ISD IMPORTAC	\$ 203,636.15	3.68%	\$ 278,552.71	5.97%	-74917	-27%
1.1.4.00.207.0.00 A CREDITO TRIB POR ARANC-SENAE	\$ 27,541.70	0.50%	\$ -	0.00%	27542	
TOTAL IMPUESTOS DIFERIDOS	\$ 333,747.08	6.03%	\$ 371,899.70	7.97%	-38153	-10%
TOTAL PAGOS ANTICIPADOS	\$ 333,747.08	6.03%	\$ 371,899.70	7.97%	-38153	-10%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 2,512,017.05	45.41%	\$ 2,416,194.31	51.81%	95823	4%
ACTIVO FIJO						
DEPRECIABLES						
1.2.1.00.101.0.00 A INMUEBLES	\$ 169,303.93	3.06%	\$ 169,303.93	3.63%	0	0%
1.2.1.00.201.0.00 A REEXPRESION INMUEBLES	\$ 37,389.56	0.68%	\$ 37,389.56	0.80%	0	0%
1.2.1.00.102.0.00 A MUEBLES Y ENSERES	\$ 49,408.67	0.89%	\$ 33,397.32	0.72%	16011	48%
1.2.1.00.103.0.00 A MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALAC	\$ 1,431,577.98	25.88%	\$ 1,191,792.31	25.55%	239786	20%
1.2.1.00.104.0.00 A EQUIPO DE COMPUTACION Y SOF7W	\$ 58,490.71	1.06%	\$ 46,408.99	1.00%	12082	26%
1.2.1.00.105.0.00 A VEHICULOS Y EQUIPO TRANSPORTE	\$ 402,096.84	7.27%	\$ 359,614.18	7.71%	42483	12%
TOTAL DEPRECIABLES	\$ 2,148,267.69	38.83%	\$ 1,837,906.29	39.41%	310361	17%
DEPRECIACION ACUMULADA						
1.2.1.01.107.0.00 A (-) DEPREC. ACUM INMUEBLES	\$ (35,405.90)	-0.64%	\$ (33,282.86)	-0.71%	-2123	6%
1.2.1.51.107.0.00 A (-) REEXPR.DEPREC.ACUM.INMUEBLES	\$ (12,410.38)	-0.22%	\$ (11,964.22)	-0.26%	-446	4%
1.2.1.02.107.0.00 A (-) DEPREC. ACUM MUEB.Y ENS.	\$ (17,251.53)	-0.31%	\$ (13,943.54)	-0.30%	-3308	24%
1.2.1.03.107.0.00 A (-) DEPREC. ACUM. MAQ. EQ. INS	\$ (586,295.39)	-10.60%	\$ (504,768.26)	-10.82%	-81527	16%
1.2.1.04.107.0.00 A (-) DEPREC. ACUM EQ. COMPUT-S	\$ (43,003.14)	-0.78%	\$ (33,113.46)	-0.71%	-9890	30%
1.2.1.05.107.0.00 A (r) DEPREC. ACUM. VEHICULOS	\$ (226,752.58)	-4.10%	\$ (156,827.78)	-3.36%	-69925	45%
TOTAL DEPRECIACION ACUMULADA	\$ (921,118.92)	-16.65%	\$ (753,900.12)	-16.17%	-167219	22%
ACTIVO DEPRECIABLE NETO	\$ 1,227,148.77	22.18%	\$ 1,084,006.17	23.24%	143143	13%

NO DEPRECIABLES

1.2.1.00.108.0.00 A TERRENOS	\$	637,772.73	11.53%	\$	11,203.38	0.24%	626569	5593%
1.2.1.00.208.0.00 A REEXPRESION TERRENOS	\$	782,358.11	14.14%	\$	782,358.11	16.78%	0	0%
1.2.1.00.110.0.00 A MAQ. Y EQUIPO EN MONTAJE	\$	367,545.51	6.64%	\$	360,968.88	7.74%	6577	2%
TOTAL NO DEPRECIABLES	\$	1,787,676.35	32.31%	\$	1,154,530.37	24.76%	633146	55%
TOTAL ACTIVO FIJO	\$	3,014,825.12	54.49%	\$	2,238,536.54	48.00%	776289	35%
ACTIVO INTANGIBLE								
DIFERIDOS								
1.2.2.00.105.0.00 A INTERESES DIFERIDOS	\$	61.29	0.00%	\$	2,944.32	0.06%	-2883	-98%
TOTAL ACTIVO INTANGIBLE	\$	61.29	0.00%	\$	2,944.32	0.06%	-2883	-98%
OTROS ACTIVOS								
CUENTAS Y DOC X COBRAR A LP								
1.2.3.00.201.0.00 A CUENTAS POR COBRAR CUENTES LP	\$	5,522.12	0.10%	\$	5,972.59	0.13%	-450	-8%
TOTAL CUENTAS Y DOC X COBRAR A LP	\$	5,522.12	0.10%	\$	5,972.59	0.13%	-450	-8%
MATERIAL DE BIBLIOTECA								
ACTIVO POR IMPUESTO DIFERIDO								
TOTAL OTROS ACTIVOS	\$	5,522.12	0.10%	\$	5,972.59	0.13%	-450	-8%
TOTAL ACTIVO	\$	5,532,425.58	100.00%	\$	4,663,647.76	100.00%	868778	19%

PASIVO**CORRIENTE****OBLIGACIONES A CORTO PLAZO****PROVEEDORES CORTO PLAZO**

2.1.1.00.101.0.00 P CUENTAS POR PAGAR PROV. NAC.	\$	217,934.85	10.28%	\$	128,921.52	7.71%	89013	69%
2.1.1.00.102.0.00 P CUENTAS POR PAGAR PROV. EXT.	\$	646,814.24	30.52%	\$	562,566.00	33.66%	84248	15%
TOTAL PROVEEDORES CORTO PLAZO	\$	864,749.09	40.80%	\$	691,487.52	41.37%	173262	25%
OBLIGACIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO								
2.1.2.00.103.0.00 P PRESTAMOS FINANCIEROS	\$	644,829.12	30.43%	\$	677,559.28	40.54%	-32730	-5%
TOTAL OBLIGACIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO	\$	644,829.12	30.43%	\$	677,559.28	40.54%	-32730	-5%
OBLIGACIONES PATRONALES POR PAGAR								
2.1.3.00.101.0.00 P APOORTE PERSONAL IESS POR PAGAR	\$	4,837.51	0.23%	\$	3,975.82	0.24%	862	22%
2.1.3.00.102.0.00 P APOORTE PATRONAL IESS POR PAGAR	\$	5,707.76	0.27%	\$	4,691.05	0.28%	1017	22%
2.1.3.00.103.0.00 P IECE-SETEC POR PAGAR	\$	511.91	0.02%	\$	420.72	0.03%	91	22%
2.1.3.00.104.0.00 P PRESTAMOS IESS EMPLEADOS X PAG	\$	3,100.63	0.15%	\$	2,950.13	0.18%	151	5%
2.1.3.00.105.0.00 P FONDO DE RESERVA POR PAGAR	\$	3,882.34	0.18%	\$	3,077.22	0.18%	805	26%
2.1.3.00.201.0.00 P SUELDOS POR PAGAR	\$	-	0.00%	\$	88.78	0.01%	-89	-100%

2.1.3.00.301.0.00 P XIII SUELDO POR PAGAR	\$	4,265.12	0.20%	\$	3,533.67	0.21%	731	21%
2.1.3.00.302.0.00 P XIV SUELDO POR PAGAR	\$	9,070.07	0.43%	\$	8,049.46	0.48%	1021	13%
TOTAL OBLIGACIONES PATRONALES POR PAGAR	\$	31,375.34	1.48%	\$	26,786.85	1.60%	4588	17%
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS POR PAGAR								
RETENCIONES EN LA FUENTE								
2.1.3.00.401.0.00 P ORIGINADOS EN TRAB EN REL. DEP	\$	2,138.98	0.10%	\$	1,126.07	0.07%	1013	90%
2.1.3.00.402.0.00 P HONORARIOS PROF.Y DIETAS P.N.	\$	3,769.33	0.18%	\$	3,365.74	0.20%	404	12%
2.1.3.00.403.0.00 P SERVICIOS PREDOMINA EL INTELEC	\$	208.69	0.01%	\$	55.37	0.00%	153	277%
2.1.3.00.404.0.00 P SERVICIOS PREDOMINA MANO DE OB	\$	60.91	0.00%	\$	23.87	0.00%	37	155%
2.1.3.00.406.0.00 P SERVICIOS PUBLICIDAD Y COMUNIC	\$	3.80	0.00%	\$	3.27	0.00%	1	16%
2.1.3.00.407.0.00 P SERVICIO TRANSPORTE DE CARGA	\$	199.03	0.01%	\$	182.72	0.01%	16	9%
2.1.3.00.408.0.00 P TRANSF. BIENES MUEBLES NAT. C	\$	841.19	0.04%	\$	480.56	0.03%	361	75%
2.1.3.00.411.0.00 P SEGUROS Y REASEGUROS	\$	0.02	0.00%	\$	-	0.00%	0	
2.1.3.00.414.0.00 P OTRAS RETENCIONES APUCABL 1%	\$	-	0.00%	\$	569.81	0.03%	-570	-100%
2.1.3.00.415.0.00 P OTRAS RETENCIONES APUCABL 2%	\$	800.67	0.04%	\$	566.78	0.03%	234	41%
2.1.3.00.423.0.00 P APUCABLES A OTROS PORCENTAJES	\$	685.79	0.03%	\$	-	0.00%	686	
TOTAL RETENCIONES EN LA FUENTE	\$	8,708.41	0.41%	\$	6,374.19	0.38%	2334	37%
RETENCIONES DEL IVA								
2.1.3.00.425.0.00 P RETENCION 10% IVA BIENES CE	\$	30.83	0.00%	\$	-	0.00%	31	
2.1.3.00.426.0.00 P RETENCION 20% IVA SERVICIOS CE	\$	394.82	0.02%	\$	-	0.00%	395	
2.1.3.00.419.0.00 P RETENCION 30% IVA BIENES	\$	3,825.68	0.18%	\$	2,408.72	0.14%	1417	59%
2.1.3.00.420.0.00 P RETENCION 70% IVA SERVICIOS	\$	1,768.93	0.08%	\$	969.03	0.06%	800	83%
2.1.3.00.421.0.00 P RETENCION 100% IVA BIENES-SERV	\$	5,201.75	0.25%	\$	4,265.20	0.26%	937	22%
TOTAL RETENCIONES DEL IVA	\$	11,222.01	0.53%	\$	7,642.95	0.46%	3579	47%
IMPUESTO A LA RENTA								
TOTAL OBLIGACIONES TRIBUTARIAS POR PAGAR	\$	19,930.42	0.94%	\$	14,017.14	0.84%	5913	42%
OTROS PASIVOS A CORTO PLAZO								
2.1.3.00.601.0.00 P OTRAS PROVISIONES	\$	9,622.98	0.45%	\$	43,586.74	2.61%	-33964	-78%
2.1.3.00.501.0.00 P ACREEDORES VARIOS	\$	713.19	0.03%	\$	1,156.73	0.07%	-444	-38%
TOTAL OTROS PASIVOS A CORTO PLAZO	\$	10,336.17	0.49%	\$	44,743.47	2.68%	-34407	-77%
TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO	\$	1,571,220.14	74.14%	\$	1,454,594.26	87.03%	116626	8%
PASIVO LARGO PLAZO								
OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO compra d terreno								
2.2.2.00.100.0.00 P PRESTAMOS FINANCIEROS LP	\$	336,295.98	15.87%	\$	29,493.84	1.76%	306802	1040%
TOTAL OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO	\$	336,295.98	15.87%	\$	29,493.84	1.76%	306802	1040%
CUENTAS POR PAGAR A LARGO PLAZO								
PROVISIONES A LARGO PLAZO								

2.2.4.00.102.0.00 P PROVISIONES PARA DESAHUCIO LP	\$ 40,670.12	1.92%	\$ 32,064.10	1.92%	8606	27%
2.2.4.00.101.0.00 P PROVISIONES PARA JUB. PATRONAL	\$ 171,104.40	8.07%	\$ 155,249.01	9.29%	15855	10%
TOTAL PROVISIONES A LARGO PLAZO	\$ 211,774.52	9.99%	\$ 187,313.11	11.21%	24461	13%
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$ 548,070.50	25.86%	\$ 216,806.95	12.97%	331264	153%
OTROS PASIVOS						
2.2.6.00.101.0.00 P ANTICIPO DE CUENTAS	\$ -	0.00%	\$ 29.29	0.00%	-29	-100%
TOTAL OTROS PASIVOS	\$ -	0.00%	\$ 29.29	0.00%	-29	-100%
TOTAL PASIVOS	\$ 2,119,290.64	100.00%	\$ 1,671,430.50	100.00%	447860	27%
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL						
3.1.1.00.100.0.00 T CAPITAL SOCIAL	\$ 1,562,290.00	45.77%	\$ 1,262,290.00	42.19%	300000	24%
CAPITAL SOCIAL	\$ 1,562,290.00	45.77%	\$ 1,262,290.00	42.19%	300000	24%
RESERVAS						
3.2.1.00.132.0.00 T RESERVA LEGAL	\$ 102,536.95	3.00%	\$ 77,252.92	2.58%	25284	33%
TOTAL RESERVAS	\$ 102,536.95	3.00%	\$ 77,252.92	2.58%	25284	33%
RESULTADOS						
3.3.1.00.101.0.00 T RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 939,186.06	27.52%	\$ 843,552.41	28.19%	95634	11%
3.2.1.00.136.0.00 T SUPERAVTT POR REVALUACION	\$ 809,121.93	23.71%	\$ 809,121.93	27.04%	0	0%
TOTAL RESULTADOS	\$ 1,748,307.99	51.22%	\$ 1,652,674.34	55.23%	95634	6%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 3,413,134.94	100.00%	\$ 2,992,217.26	100.00%	420918	14%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 5,532,425.58		\$ 4,663,647.76		868778	19%

GERENTE GENERAL
Raúl Lara Pazmiño

CONTADOR
José Luis Oñate

MOLINOS MIRAFLORES S.A.
ESTADO DE RESULTADOS
2015 - 2014

INGRESOS	2015 A. VERTICAL		2014 A. VERTICAL		A. HORIZONTAL	
					V. ABSOLUTO	V. RELATIVO
INGRESOS ORDINARIOS						
VENTAS CON TARIFA 0%						
4.1.1.00.102.0.00 VENTAS HARINA DE TRIGO	\$ 7,349,798.30	86.5%	\$ 6,552,506.30	85.2%	\$ 797,292.00	12%
4.1.1.00.103.0.00 VENTAS DE SUBPRODUCTOS	\$ 882,554.00	10.4%	\$ 728,060.00	9.5%	\$ 154,494.00	21%
4.1.1.00.101.0.00 VENTA BIENES NO PROD. X LA SOC	\$ 534,734.45	6.3%	\$ 436,468.80	5.7%	\$ 98,265.65	23%
4.1.1.00.999.0.00 INTERES GENER VENTAS A CREDITO	\$ 2,808.19	0.0%	\$ 1,124.11	0.0%	\$ 1,684.08	150%
4.1.1.00.105.0.00 DESCUENTOS Y DEV. EN VENTAS	\$ (270,452.34)	-3.2%	\$ (29,478.24)	-0.4%	\$ (240,974.10)	817%
TOTAL VENTAS NETAS TARIFA 0%	<u>\$ 8,499,442.60</u>	100.0%	<u>\$ 7,688,680.97</u>	100.0%	\$ 810,761.63	11%
VENTAS CON TARIFA 12% IVA						
COSTO DE VENTAS						
5.1.1.00.401.0.00 G COSTO DE VENTA B NO PROD x SOC	\$ (476,157.87)	-5.6%	\$ (395,809.14)	-5.1%	\$ (80,348.73)	20%
5.1.1.00.201.0.00 G COSTO DE VENTA SUBPRODUCTOS	\$ (810,294.11)	-9.5%	\$ (685,233.51)	-8.9%	\$ (125,060.60)	18%
5.1.1.00.101.0.00 G COSTO DE VENTA HARINA DE TRIGO	\$ (5,105,233.24)	-60.1%	\$ (4,847,342.21)	-63.0%	\$ (257,891.03)	5%
TOTAL COSTO DE VENTAS	<u>\$ (6,391,685.22)</u>	-75.2%	<u>\$ (5,928,384.86)</u>	-77.1%	\$ (463,300.36)	8%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 2,107,757.38	24.8%	\$ 1,760,296.11	22.9%	\$ 347,461.27	20%
INGRESOS EXTRAORDINARIOS						
4.2.1.00.101.0.00 RENDIMIENTOS FINANCIEROS INV	\$ 1,891.15	0.0%	\$ -	0.0%	\$ 1,891.15	-
4.2.1.00.501.0.00 INGRESOS DIF. COBROS	\$ 3,010.59	0.0%	\$ 640.63	0.0%	\$ 2,369.96	370%
4.2.1.00.601.0.00 INGRESOS VARIOS TERCEROS	\$ 28,529.71	0.3%	\$ 7,153.47	0.1%	\$ 21,376.24	299%
TOTAL INGRESOS EXTRAORDINARIOS	<u>\$ 33,431.45</u>	0.4%	<u>\$ 7,794.10</u>	0.1%	\$ 25,637.35	329%
GASTOS						
GASTOS DE VENTAS						
SUELDOS						
7.1.0.10.101.0.00 G SUELDOS Y SALARIOS	\$ (120,267.86)	-1.4%	\$ (103,025.64)	-1.3%	\$ (17,242.22)	17%
7.1.0.10.102.0.00 G BONIFICACION TRANSPORTE	\$ (1,487.57)	0.0%	\$ (196.00)	0.0%	\$ (1,291.57)	659%
7.1.0.10.104.0.00 G REFRIGERIO	\$ (6,135.22)	-0.1%	\$ (5,507.42)	-0.1%	\$ (627.80)	11%
7.1.0.10.105.0.00 G INCENTIVOS	\$ (7,833.54)	-0.1%	\$ (8,726.21)	-0.1%	\$ 892.67	-10%
7.1.0.10.107.0.00 G HORAS EXTRAS	\$ (22,701.47)	-0.3%	\$ (14,711.68)	-0.2%	\$ (7,989.79)	54%
7.1.0.10.109.0.00 G COMISIONES PAGADAS A VENDED.	\$ (112,119.65)	-1.3%	\$ (99,540.60)	-1.3%	\$ (12,579.05)	13%
TOTAL SUELDOS	<u>\$ (270,545.31)</u>	-3.2%	<u>\$ (231,707.55)</u>	-3.0%	\$ (38,837.76)	17%
APORTES						
7.1.0.10.201.0.00 G APORTE PATRONAL	\$ (30,165.81)	-0.4%	\$ (25,835.39)	-0.3%	\$ (4,330.42)	17%

7.1.0.10.202.0.00 G IECE - SECAP	\$ (2,705.43)	0.0%	\$ (2,317.09)	0.0%	\$ (388.34)	17%
7.1.0.10.203.0.00 G FONDO DE RESERVA	\$ (20,594.53)	-0.2%	\$ (16,580.01)	-0.2%	\$ (4,014.52)	24%
7.1.0.10.301.0.00 G XIII SUELDO	\$ (22,545.44)	-0.3%	\$ (19,308.95)	-0.3%	\$ (3,236.49)	17%
7.1.0.10.302.0.00 G XIV SUELDO	\$ (9,059.50)	-0.1%	\$ (7,879.80)	-0.1%	\$ (1,179.70)	15%
TOTAL APORTES	\$ (85,070.71)	-1.0%	\$ (71,921.24)	-0.9%	\$ (13,149.47)	18%
INDEMNIZACIONES LABORALES						
7.1.0.10.303.0.00 G BONIFICACION DESAHUCIO	\$ (1,969.81)	0.0%	\$ (455.99)	0.0%	\$ (1,513.82)	332%
TOTAL INDEMNIZACIONES LABORALES	\$ (1,969.81)	0.0%	\$ (455.99)	0.0%	\$ (1,513.82)	332%
PROVISIONES JUBILACION Y DESAHUCIO						
7.1.0.10.401.0.00 G GASTO PROVISION JUBILACION PAT	\$ (13,407.38)	-0.2%	\$ (8,976.71)	-0.1%	\$ (4,430.67)	49%
7.1.0.10.402.0.00 G GASTO PROVISION DESAHUCIO	\$ (6,500.13)	-0.1%	\$ (3,802.20)	0.0%	\$ (2,697.93)	71%
TOTAL PROVISIONES JUBILACION Y DESAHUCIO	\$ (19,907.51)	-0.2%	\$ (12,778.91)	-0.2%	\$ (7,128.60)	56%
HONORARIOS VARIOS						
7.1.0.20.101.0.00 G HONORARIOS COMISIONES Y DIET V	\$ (711.30)	0.0%	\$ (5,921.36)	-0.1%	\$ 5,210.06	-88%
TOTAL HONORARIOS VARIOS	\$ (711.30)	0.0%	\$ (5,921.36)	-0.1%	\$ 5,210.06	-88%
MANTENIMIENTO Y REPARACION						
7.1.0.50.100.0.00 G MANT.REP.VEH.CHEV NQR	\$ (6,102.32)	-0.1%	\$ (4,028.13)	-0.1%	\$ (2,074.19)	51%
7.1.0.50.101.0.00 G MANT. Y REP. VEHICULO JEF VÍAS	\$ (672.00)	0.0%	\$ (661.42)	0.0%	\$ (10.58)	2%
7.1.0.50.102.0.00 G MANT. Y REP. VEHICULO CHEV FTR	\$ (9,345.63)	-0.1%	\$ (6,540.71)	-0.1%	\$ (2,804.92)	43%
7.1.0.50.103.0.00 G MANT. Y REP. VEHICULO CHEV NPR	\$ (2,177.87)	0.0%	\$ (4,866.96)	-0.1%	\$ 2,689.09	-55%
7.1.0.50.104.0.00 G MANT. Y REP. VEHICULO CHEV NHR	\$ (2,433.95)	0.0%	\$ (2,339.78)	0.0%	\$ (94.17)	4%
7.1.0.50.105.0.00 G MANT. Y REP. VEHICULO FORD	\$ (164.50)	0.0%	\$ (13.00)	0.0%	\$ (151.50)	1165%
7.1.0.50.106.0.00 G MANT. Y REP. VEHICULO HIÑO FM	\$ (7,768.07)	-0.1%	\$ (8,285.25)	-0.1%	\$ 517.18	-6%
7.1.0.50.107.0.00 G MANT. Y REP. EDIFICIOS VTAS.	\$ (35,780.48)	-0.4%	\$ (2,929.89)	0.0%	\$ (32,850.59)	1121%
7.1.0.50.108.0.00 G MANT. Y REP. EQ. COMP. VTAS.	\$ (343.94)	0.0%	\$ (749.88)	0.0%	\$ 405.94	-54%
7.1.0.50.109.0.00 G MANT. Y REP. EQ. OFICINA. VTAS	\$ (971.84)	0.0%	\$ (103.60)	0.0%	\$ (868.24)	838%
7.1.0.50.110.0.00 G MANT. REP. VEH. DMAX	\$ (627.38)	0.0%	\$ (618.04)	0.0%	\$ (9.34)	2%
7.1.0.50.111.0.00 G MANT. REP. VEH. CHEV NPR_2	\$ (4,977.71)	-0.1%	\$ (819.57)	0.0%	\$ (4,158.14)	507%
7.1.0.50.112.0.00 G MANT. REP. VEH. CHEV NPR_3	\$ (1,048.54)	0.0%	\$ -	0.0%	\$ (1,048.54)	-
TOATL MANTENIMIENTO Y REPARACION	\$ (72,414.23)	-0.9%	\$ (31,956.23)	-0.4%	\$ (40,458.00)	127%
ARRIENDOS						
7.1.0.60.101.0.00 G ARRENDAMIENTO INMUEBLES	\$ -	0.0%	\$ (825.28)	0.0%	\$ 825.28	-100%
TOTAL ARRIENDOS	\$ -	0.0%	\$ (825.28)	0.0%	\$ 825.28	-100%
7.1.0.80.101.0.00 G PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ (21,115.54)	-0.2%	\$ (11,593.31)	-0.2%	\$ (9,522.23)	82%
7.1.0.90.101.0.00 G COMBUSTIBLES	\$ (25,191.91)	-0.3%	\$ (26,333.40)	-0.3%	\$ 1,141.49	-4%
7.1.1.00.101.0.00 G LUBRICANTES	\$ (4,094.66)	0.0%	\$ (4,281.12)	-0.1%	\$ 186.46	-4%
7.1.1.10.101.0.00 G SEGUROS Y REASEGUROS	\$ (18,430.23)	-0.2%	\$ (18,133.40)	-0.2%	\$ (296.83)	2%

7.1.1.20.101.0.00 G SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ (21,272.87)	-0.3%	\$ (10,755.26)	-0.1%	\$ (10,517.61)	98%
7.1.1.30.101.0.00 G TRANSPORTE	\$ (22,950.15)	-0.3%	\$ (8,037.21)	-0.1%	\$ (14,912.94)	186%
7.1.1.40.101.0.00 G ATENCION TRABAJADORES VTAS	\$ (676.72)	0.0%	\$ (850.51)	0.0%	\$ 173.79	-20%
7.1.1.40.102.0.00 G ATENCION CUENTAS	\$ (455.84)	0.0%	\$ (1,298.75)	0.0%	\$ 842.91	-65%
7.1.1.40.103.0.00 G GASTOS DE VIAJE, ALIMENT. Y HO	\$ (26,159.73)	-0.3%	\$ (24,649.48)	-0.3%	\$ (1,510.25)	6%
SERVICIOS BASICOS						
7.1.1.50.101.0.00 G AGUA POTABLE	\$ (606.93)	0.0%	\$ (1,066.57)	0.0%	\$ 459.64	-43%
7.1.1.50.102.0.00 G ENERGIA ELECTRICA	\$ (2,062.83)	0.0%	\$ (1,812.49)	0.0%	\$ (250.34)	14%
7.1.1.50.103.0.00 G TELECOMUNICACIONES	\$ (4,889.94)	-0.1%	\$ (4,061.46)	-0.1%	\$ (828.48)	20%
TOTAL SERVICIOS BASICOS	\$ (7,559.70)	-0.1%	\$ (6,940.52)	-0.1%	\$ (619.18)	9%
7.1.1.60.101.0.00 G NOTARIOS Y REGIST. PROP Y MERC	\$ -	0.0%	\$ (46.48)	0.0%	\$ 46.48	-100%
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS						
7.1.1.70.101.0.00 G IMPUESTOS MATRICULACION VEHIC	\$ (15,349.71)	-0.2%	\$ (13,343.31)	-0.2%	\$ (2,006.40)	15%
7.1.1.70.104.0.00 G CONTRIBUCION MANT. VIAS TUNG.	\$ -	0.0%	\$ (29.64)	0.0%	\$ 29.64	-100%
7.1.1.70.106.0.00 G IMPUESTOS TASAS CONTRIB MUNIC	\$ (3,536.17)	0.0%	\$ -	0.0%	\$ (3,536.17)	-
7.1.1.70.107.0.00 G TASAS OCUP. PARQ. MUNICIP AMB	\$ (86.50)	0.0%	\$ (69.57)	0.0%	\$ (16.93)	24%
TOTAL IMPUESTOS MUNICIPALES	\$ (18,972.38)	-0.2%	\$ (13,442.52)	-0.2%	\$ (5,529.86)	41%
INTERESES						
7.1.2.50.116.0.00 G INTERESES PAGADOS A TERC. LOC.	\$ -	0.0%	\$ (554.04)	0.0%	\$ 554.04	-100%
TOTAL INTERESES	\$ -	0.0%	\$ (554.04)	0.0%	\$ 554.04	-100%
PROVISIONES DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES						
7.1.1.90.110.0.00 G PROVISION DEUDAS INCOBRABLES	\$ (6,358.06)	-0.1%	\$ (6,104.29)	-0.1%	\$ (253.77)	4%
7.1.1.80.109.0.00 G DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	\$ (44,984.88)	-0.5%	\$ (31,357.61)	-0.4%	\$ (13,627.27)	43%
TOTAL PROVISIONES DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ (51,342.94)	-0.6%	\$ (37,461.90)	-0.5%	\$ (13,881.04)	37%
SERVICIOS VARIOS						
7.1.2.70.101.0.00 G SERVICIO ESTIBADORES VTAS.	\$ (717.89)	0.0%	\$ (2,949.18)	0.0%	\$ 2,231.29	-76%
7.1.1.91.100.0.00 G SERVICIOS VARIOS SOCIEDADES	\$ (5,225.43)	-0.1%	\$ (6,213.77)	-0.1%	\$ 988.34	-16%
7.1.2.70.103.0.00 G SERVICIO VIGILANCIA Y SEG PRIV	\$ (11,797.68)	-0.1%	\$ (11,289.60)	-0.1%	\$ (508.08)	5%
7.1.2.70.104.0.00 G SERVICIO INFORMACION CREDITIC	\$ (358.05)	0.0%	\$ (420.86)	0.0%	\$ 62.81	-15%
7.1.2.70.105.0.00 G SERVICIOS OCASIONALES VTAS.	\$ -	0.0%	\$ (1,609.40)	0.0%	\$ 1,609.40	-100%
TOTAL SERVICIOS VARIOS	\$ (18,099.05)	-0.2%	\$ (22,482.81)	-0.3%	\$ 4,383.76	-19%
OTROS COSTOS						
7.1.2.70.106.0.00 G UNIFORMES PERSONAL ADMINISTRAT	\$ (5,925.08)	-0.1%	\$ (4,990.87)	-0.1%	\$ (934.21)	19%
7.1.2.70.107.0.00 G SERVICIO CURSOS DE CAPACITAC.	\$ (9,836.43)	-0.1%	\$ (876.80)	0.0%	\$ (8,959.63)	1022%
7.1.2.70.108.0.00 G SERVICIO PEAJES	\$ (4,257.04)	-0.1%	\$ (4,874.35)	-0.1%	\$ 617.31	-13%
7.1.2.70.109.0.00 G SERVICIO PARQUEDERO PRIVADO	\$ (14.55)	0.0%	\$ (14.73)	0.0%	\$ 0.18	-1%
7.1.2.70.110.0.00 G SERVICIO CONTROL DE PLAGAS	\$ (1,431.67)	0.0%	\$ (1,156.40)	0.0%	\$ (275.27)	24%

7.1.2.70.111.0.00 G SERVICIO HOSTING	\$ (109.20)	0.0%	\$ (64.40)	0.0%	\$ (44.80)	70%
7.1.2.70.113.0.00 G SERVICIOS VARIOS PERS. NATURAL	\$ (919.00)	0.0%	\$ (288.55)	0.0%	\$ (630.45)	218%
7.1.2.70.114.0.00 OTROS GASTOS DE VENTAS	\$ (62.00)	0.0%	\$ (66.80)	0.0%	\$ 4.80	-7%
TOTAL OTROS COSTOS	\$ (22,554.97)	-0.3%	\$ (12,332.90)	-0.2%	\$ (10,222.07)	83%
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$ (709,495.56)	-8.3%	\$ (554,760.17)	-7.2%	\$ (154,735.39)	28%
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
SUELDOS						
7.2.0.10.101.0.00 G SUELDOS Y SALARIOS	\$ (141,186.04)	-1.7%	\$ (115,393.76)	-1.5%	\$ (25,792.28)	22%
7.2.0.10.104.0.00 G REFRIGERIO	\$ (813.00)	0.0%	\$ (798.00)	0.0%	\$ (15.00)	2%
7.2.0.10.105.0.00 G VACACIONES PAGADAS	\$ (94.29)	0.0%	\$ -	0.0%	\$ (94.29)	-
7.2.0.10.106.0.00 G INCENTIVOS	\$ (2,816.09)	0.0%	\$ (2,848.46)	0.0%	\$ 32.37	-1%
7.2.0.10.108.0.00 G HORAS EXTRAS	\$ (2,089.14)	0.0%	\$ (886.24)	0.0%	\$ (1,202.90)	136%
TOTAL SUELDOS	\$ (146,998.56)	-1.7%	\$ (119,926.46)	-1.6%	\$ (27,072.10)	23%
APORTES						
7.2.0.10.201.0.00 G APORTE PATRONAL	\$ (16,390.32)	-0.2%	\$ (13,371.80)	-0.2%	\$ (3,018.52)	23%
7.2.0.10.202.0.00 G IECE - SECAP	\$ (1,469.98)	0.0%	\$ (1,199.27)	0.0%	\$ (270.71)	23%
7.2.0.10.203.0.00 G FONDO DE RESERVA	\$ (11,398.59)	-0.1%	\$ (9,989.87)	-0.1%	\$ (1,408.72)	14%
7.2.0.10.301.0.00 G XIII SUELDO	\$ (12,249.86)	-0.1%	\$ (9,993.90)	-0.1%	\$ (2,255.96)	23%
7.2.0.10.302.0.00 G XIV SUELDO	\$ (2,867.90)	0.0%	\$ (2,443.52)	0.0%	\$ (424.38)	17%
TOTAL APORTES	\$ (44,376.65)	-0.5%	\$ (36,998.36)	-0.5%	\$ (7,378.29)	20%
INDEMNIZACIONES LABORALES						
JUBILACION Y DESAHUCIO						
7.2.0.10.401.0.00 GASTO PROVISION JUBIL PATRONAL	\$ (3,215.18)	0.0%	\$ (2,276.36)	0.0%	\$ (938.82)	41%
7.2.0.10.402.0.00 GASTO PROVISION DESAHUCIO	\$ (1,942.85)	0.0%	\$ (1,033.63)	0.0%	\$ (909.22)	88%
TOTAL JUBILACION Y DESAHUCIO	\$ (5,158.03)	-0.1%	\$ (3,309.99)	0.0%	\$ (1,848.04)	56%
HONORARIOS Y DIETAS						
7.2.0.20.101.0.00 G HONORARIOS, COMISIONES Y DIETA	\$ (37,333.34)	-0.4%	\$ (29,866.67)	-0.4%	\$ (7,466.67)	25%
7.2.0.20.102.0.00 G HONORARIOS, COMISIONES Y DIETA D	\$ (18,057.44)	-0.2%	\$ (14,429.76)	-0.2%	\$ (3,627.68)	25%
7.2.0.20.103.0.00 G HONORARIOS, COMISIONES Y DIETA O	\$ (23,539.87)	-0.3%	\$ (13,520.88)	-0.2%	\$ (10,018.99)	74%
TOTAL HONORARIOS Y DIETAS	\$ (78,930.65)	-0.9%	\$ (57,817.31)	-0.8%	\$ (21,113.34)	37%
MANTENIMIENTOS						
7.2.0.50.101.0.00 G MANTENIMIENTO EDIFICIOS ADM.	\$ (5,246.85)	-0.1%	\$ (1,661.42)	0.0%	\$ (3,585.43)	216%
7.2.0.50.102.0.00 G MANTENIMIENTO EQUIPO COMP.	\$ (351.32)	0.0%	\$ (847.86)	0.0%	\$ 496.54	-59%
7.2.0.50.103.0.00 G MANTENIMIENTO VEHICULOS ADM.	\$ (1,860.52)	0.0%	\$ (1,026.03)	0.0%	\$ (834.49)	81%
7.2.0.50.104.0.00 G MANTENIMIENTO EQUIPO OF. ADM.	\$ (227.96)	0.0%	\$ (462.00)	0.0%	\$ 234.04	-51%
7.2.0.50.105.0.00 G MANTENIMIENTO JARDINES	\$ (6,078.82)	-0.1%	\$ (6,276.59)	-0.1%	\$ 197.77	-3%
7.2.0.50.106.0.00 G MANTENIMIENTO MUEBLES Y ENS.	\$ -	0.0%	\$ (400.00)	0.0%	\$ 400.00	-100%

TOTAL MANTENIMIENTOS	\$ (13,765.47)	-0.2%	\$ (10,673.90)	-0.1%	\$ (3,091.57)	29%
ARRIENDOS						
7.2.0.80.101.0.00 G PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ (264.48)	0.0%	\$ (2,160.55)	0.0%	\$ 1,896.07	-88%
7.2.0.90.101.0.00 G COMBUSTIBLES	\$ (2,745.90)	0.0%	\$ (1,308.48)	0.0%	\$ (1,437.42)	110%
7.2.1.00.101.0.00 G LUBRICANTES	\$ (248.92)	0.0%	\$ (39.24)	0.0%	\$ (209.68)	534%
7.2.1.10.101.0.00 G SEGUROS Y REASEGUROS	\$ (3,482.53)	0.0%	\$ (1,944.38)	0.0%	\$ (1,538.15)	79%
7.2.1.20.101.0.00 G SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ (7,114.12)	-0.1%	\$ (4,002.14)	-0.1%	\$ (3,111.98)	78%
7.2.1.30.101.0.00 G TRANSPORTE	\$ (384.22)	0.0%	\$ (50.36)	0.0%	\$ (333.86)	663%
7.2.1.40.101.0.00 G GG ATENCION ACCIONISTAS Y DIR.	\$ (1,655.33)	0.0%	\$ (771.16)	0.0%	\$ (884.17)	115%
7.2.1.40.102.0.00 G GG ATENCION TRABAJADORES ADM	\$ (319.62)	0.0%	\$ (488.69)	0.0%	\$ 169.07	-35%
7.2.1.50.101.0.00 G GASTOS DE VIAJE, AUMENT. Y H	\$ (3,850.17)	0.0%	\$ (1,749.98)	0.0%	\$ (2,100.19)	120%
SERVICIOS BASICOS						
7.2.1.60.101.0.00 G AGUA POTABLE	\$ (848.03)	0.0%	\$ (1,599.82)	0.0%	\$ 751.79	-47%
7.2.1.60.102.0.00 G ENERGIA ELECTRICA	\$ (2,773.91)	0.0%	\$ (3,086.80)	0.0%	\$ 312.89	-10%
7.2.1.60.103.0.00 G TELECOMUNICACIONES	\$ (2,492.72)	0.0%	\$ (2,176.23)	0.0%	\$ (316.49)	15%
TOTAL SERVICIOS BASICOS	\$ (6,114.66)	-0.1%	\$ (6,862.85)	-0.1%	\$ 748.19	-11%
7.2.1.70.101.0.00 G NOTARIOS Y REGIST. PROP Y MERC	\$ (1,706.24)	0.0%	\$ (316.06)	0.0%	\$ (1,390.18)	440%
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS						
7.2.1.80.101.0.00 G IMPUESTOS PREDIALES	\$ (4,457.16)	-0.1%	\$ (4,182.26)	-0.1%	\$ (274.90)	7%
7.2.1.80.102.0.00 G IMPUESTOS MATRICULACION VEHIC	\$ (181.69)	0.0%	\$ (531.13)	0.0%	\$ 349.44	-66%
7.2.1.80.103.0.00 G PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	\$ (489.19)	0.0%	\$ (288.40)	0.0%	\$ (200.79)	70%
7.2.1.80.104.0.00 G IMPUESTOS JUNTA DE BENEF INNFA	\$ (4,426.29)	-0.1%	\$ (30.00)	0.0%	\$ (4,396.29)	14654%
7.2.1.80.105.0.00 G CONTRIBUCION CAMARAS	\$ (1,900.00)	0.0%	\$ (910.00)	0.0%	\$ (990.00)	109%
7.2.1.80.106.0.00 G IMPUESTOS PATENTES	\$ (3,239.81)	0.0%	\$ (3,076.44)	0.0%	\$ (163.37)	5%
7.2.1.80.107.0.00 G CONTRIBUCION INTENDENCIA CIAS.	\$ (3,707.97)	0.0%	\$ (3,292.53)	0.0%	\$ (415.44)	13%
7.2.1.80.111.0.00 G TASAS OCUP. PARQ. MUNICIP AMB	\$ (28.45)	0.0%	\$ -	0.0%	\$ (28.45)	-
7.2.1.80.113.0.00 G CONTRIBUCIONES ASEMOL	\$ (3,850.00)	0.0%	\$ (2,290.18)	0.0%	\$ (1,559.82)	68%
7.2.1.80.115.0.00 G IMPUESTO 1.5 XMIL ACTIVOS TOT	\$ (4,036.13)	0.0%	\$ (4,019.59)	-0.1%	\$ (16.54)	0%
7.2.1.80.116.0.00 G IMPUESTO SALIDA DE DIVISAS	\$ (86.50)	0.0%	\$ -	0.0%	\$ (86.50)	-
7.2.1.80.117.0.00 G TASAS Y CONTRIBUCIONES	\$ (2,821.12)	0.0%	\$ -	0.0%	\$ (2,821.12)	-
7.2.1.80.119.0.00 G IMPUESTO SOLCA	\$ (6,073.52)	-0.1%	\$ (493.15)	0.0%	\$ (5,580.37)	1132%
7.2.1.80.120.0.00 G IMPUESTO A LAS ALCABALAS	\$ (6,338.36)	-0.1%	\$ -	0.0%	\$ (6,338.36)	-
TOTAL IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	\$ (41,636.19)	-0.5%	\$ (19,113.68)	-0.2%	\$ (22,522.51)	118%
7.2.1.90.101.0.00 G DEPRECIACION DE ACTIVOS FUOS	\$ (13,933.18)	-0.2%	\$ (14,491.27)	-0.2%	\$ 558.09	-4%
INTERESES PAGADOS						
SERVICIOS VARIOS						
7.2.2.80.103.0.00 G SERVICIO VIGILANCIA Y SEG. PRIV	\$ (11,797.56)	-0.1%	\$ (11,289.60)	-0.1%	\$ (507.96)	4%

7.2.2.80.104.0.00 G SERVICIO ENCOMIENDAS	\$ (681.11)	0.0%	\$ (1,040.47)	0.0%	\$ 359.36	-35%
7.2.2.80.105.0.00 G SERVICIOS OCASIONALES ADM	\$ -	0.0%	\$ (611.56)	0.0%	\$ 611.56	-100%
7.2.2.80.106.0.00 G SERVICIO CALCULO ACTUARIAL LOG	\$ (369.60)	0.0%	\$ (459.20)	0.0%	\$ 89.60	-20%
7.2.2.80.110.0.00 G SERVICIO DE AUDITORIA EXTERNA	\$ (3,709.44)	0.0%	\$ (3,533.60)	0.0%	\$ (175.84)	5%
TOTAL SERVICIOS VARIOS	\$ (16,557.71)	-0.2%	\$ (16,934.43)	-0.2%	\$ 376.72	-2%
OTROS COSTOS						
7.2.2.80.112.0.00 G UNIFORMES PERSONAL ADMINIST	\$ (2,100.00)	0.0%	\$ (1,562.96)	0.0%	\$ (537.04)	34%
7.2.2.80.113.0.00 G SERVICIO CURSOS DE CAPACIT.	\$ (3,058.50)	0.0%	\$ (4,093.60)	-0.1%	\$ 1,035.10	-25%
7.2.2.80.114.0.00 G SERVICIO PEAJES	\$ -	0.0%	\$ (61.00)	0.0%	\$ 61.00	-100%
7.2.2.80.115.0.00 G SERVICIO PARQUEDERO PRIVADO	\$ (48.20)	0.0%	\$ -	0.0%	\$ (48.20)	-
7.2.2.80.116.0.00 G SERVICIO CONTROL DE PLAGAS	\$ (1,235.67)	0.0%	\$ (1,156.40)	0.0%	\$ (79.27)	7%
7.2.2.80.117.0.00 G SERVICIO HOSTING	\$ (218.40)	0.0%	\$ (128.80)	0.0%	\$ (89.60)	70%
7.2.2.80.119.0.00 G SERVICIOS VARIOS SOCIEDADES	\$ (6,475.47)	-0.1%	\$ (4,849.96)	-0.1%	\$ (1,625.51)	34%
7.2.2.80.120.0.00 G OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ (385.30)	0.0%	\$ (103.00)	0.0%	\$ (282.30)	274%
TOTAL OTROS COSTOS	\$ (13,521.54)	-0.2%	\$ (11,955.72)	-0.2%	\$ (1,565.82)	13%
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ (402,764.17)	-4.7%	\$ (310,915.01)	-4.0%	\$ (91,849.16)	30%
OTROS RESULTADOS INTEGRALES						
GASTOS FINANCIEROS						
8.1.1.00.101.0.00 G INTERESES Y COMISIONES BANC. L	\$ (5,168.48)	-0.1%	\$ (5,180.78)	-0.1%	\$ 12.30	0%
8.1.1.00.102.0.00 G INTERESES Y COMISIONES BANC. E	\$ (2.00)	0.0%	\$ -	0.0%	\$ (2.00)	-
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ (5,170.48)	-0.1%	\$ (5,180.78)	-0.1%	\$ 10.30	0%
CASTOS NO DEDUCIBLES						
9.1.1.00.101.0.00 G COMPROBANTES CONSUMIDOR FINAL	\$ (2,923.27)	0.0%	\$ (1,328.29)	0.0%	\$ (1,594.98)	120%
9.1.1.00.102.0.00 G GASTOS NO SUSTENTADOS	\$ (74,558.88)	-0.9%	\$ (23,856.07)	-0.3%	\$ (50,702.81)	213%
9.1.1.00.103.0.00 G DONACIONES EN DINERO	\$ (605.00)	0.0%	\$ (2,955.00)	0.0%	\$ 2,350.00	-80%
9.1.1.00.104.0.00 G MULTAS E INTERESES TRIBUTARIOS	\$ (13.97)	0.0%	\$ -	0.0%	\$ (13.97)	-
9.1.1.00.105.0.00 G DONACIONES ART 26. LORTI	\$ (651.50)	0.0%	\$ -	0.0%	\$ (651.50)	-
9.1.1.00.106.0.00 G MULTAS POR FALTA REGLAMENTARIA	\$ (163.00)	0.0%	\$ (443.24)	0.0%	\$ 280.24	-63%
9.1.1.00.109.0.00 G BAJA DE CARTERA NO DEDUCIBLE	\$ (143.90)	0.0%	\$ (22,836.60)	-0.3%	\$ 22,692.70	-99%
9.1.1.00.110.0.00 G MULTAS JEFATURA DE TRANSITO	\$ (340.00)	0.0%	\$ (243.28)	0.0%	\$ (96.72)	40%
9.1.1.00.113.0.00 G RETENCIONES IVA - RENTA ASUMID	\$ (1,771.76)	0.0%	\$ (1,236.66)	0.0%	\$ (535.10)	43%
9.1.1.00.100.0.00 G DEPRECIACION NO DED BAJA ACTIV	\$ (2,955.12)	0.0%	\$ -	0.0%	\$ (2,955.12)	-
9.1.1.00.114.0.00 G MULTAS INCUMPLIMIENTO DE CONTR	\$ -	0.0%	\$ (336.54)	0.0%	\$ 336.54	-100%
TOTAL GASTOS NO DF.DUC1BLES	\$ (84,126.40)	-1.0%	\$ (53,235.68)	-0.7%	\$ (30,890.72)	58%
OTÍOS RESULTADOS INTEGRALES	\$ -	0.0%	\$ -	0.0%	\$ -	-
9.1.1.00.116.0.00 GASTO DEPREC REEXP INMUEBLES	\$ (446.16)	0.0%	\$ (446.16)	0.0%	\$ -	0%

TOTAL OTROS RESULTADOS INTEGRALES	\$ (446.16)	0.0%	\$ (446.16)	0.0%	\$ -	0%
CUENTAS TRANSITORIAS	\$ -	0.0%	\$ -	0.0%	\$ -	-
UTILIDAD/ PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 939,186.05	11.0%	\$ 843,552.41	11.0%	\$ 95,633.64	11%

GERENTE GENERAL
Raúl Lara Pazmiño

CONTADOR
José Luis Oñate