



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO
EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**TEMA: ADMINISTRACIÓN FINANCIERA Y
FLUJO DE EFECTIVOS**

**ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO
ACTUAL DEL PAGO DE LOS CLIENTES
DEL EXTERIOR PARA OBTENER
MEJORAS EN LA LIQUIDEZ DE LA
EMPRESA DAZAK TRADING COMPANY
EN EL PERIODO DEL 2016**

Autor: Dennisse Paola Icaza Villalva
Tutor Pedagógico: Msc. Andrade Domínguez
Jorge Vicente
Guayaquil, Junio 2016

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Paginas
AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA	IV
ÍNDICE GENERAL	V
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
SITUACIÓN- CONFLICTO	4
VARIABLES DE INVESTIGACIÓN.....	4
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
DETERMINACIÓN DEL TEMA.....	5
EVALUACIÓN DEL PROBLEMA.....	6
OBJETIVO GENERAL:.....	8
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	8
JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	9
CAPÍTULO II.....	12
MARCO TEÒRICO	12

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	12
Antecedentes referenciales. -	15
Antecedentes teóricos. -	20
FUNDAMENTACIÓN LEGAL:	23
VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN:	27
CAPÍTULO III.....	28
METODOLOGÍA.....	28
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	30
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:	37
TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN:	40
CAPÍTULO IV	42
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	42
PLAN DE MEJORA	52
CONCLUSIONES	58
RECOMENDACIONES.....	59

ÍNDICE DE IMÁGENES

IMAGEN 1. BANANO.....	24
IMAGEN 2. BALANZA COMERCIAL.....	25
IMAGEN 3. FOB.....	26
IMAGEN 4. SLOGAN EMPRESA.....	31

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1. PRODUCTORES DE BANANO.....	33
CUADRO 2. CLIENTES DEL EXTERIOR.....	33
CUADRO 3. NAVIERAS.....	34
CUADRO 4. PROVEEDORES DE BIENES Y SERVICIOS.....	34
CUADRO 5. SERVICIO PUERTO.....	34
CUADRO 6. PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL ECUADOR.....	34
CUADRO 7. FLUJO BANCARIO.....	36
CUADRO 8. POBLACIÓN.....	39

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO 1. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	15
GRAFICO 2. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	32
GRAFICO 3. COLABORADORES.....	33
GRAFICO 4. INCUMPLIMIENTO DE COBROS.....	41
GRAFICO 5. GARANTÍA BANCARIA.....	42
GRAFICO 6. ESTRUCTURA DE COBRO Y PAGO.....	43
GRAFICO 7. SALDO BANCARIO.....	44
GRAFICO 8. ATRASO PAGO A PROVEEDORES.....	45
GRAFICO 9. COMPAS SUSPENDIDAS.....	46
GRAFICO 10. VENTAS Y SERVICIOS SUSPENDIDOS.....	47
GRAFICO 11. AFECTACIÓN POR LIQUIDEZ.....	48

GRAFICO 12. COSTOS ASUMIDOS.....	49
GRAFICO 13. POLÍTICA DE EFECTIVO.....	50

ANEXOS

ANEXO 1. ENCUESTA.....	60
ANEXO 2. FACTURAS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS.....	64
ANEXO 3. FACTURAS DE PROVEEDORES DE BIENES.....	67
ANEXO 4. FACTURAS DE VENTA.....	70
ANEXO 5. FOTOS.....	73

INTRODUCCIÓN

Dazak Trading Company es una empresa dedicada a la exportación de banano durante algunos años, que ha logrado introducirse al mercado extranjero y conocer las culturas, economías, gustos y preferencias de los mismos.

Sin embargo, la falta de una buena gestión financiera y administrativa ha ocasionado que en los últimos años sufra una baja en las ventas por las malas decisiones tomadas por parte de los administrativos y no habiendo controlado a tiempo las cuentas por cobrar de los clientes del exterior, por lo que surgía como consecuencia atrasos en los pagos a los proveedores de bienes y servicios dentro de la empresa.

Por esta razón se ha tomado la decisión de llevar a cabo un proyecto en el que exista un control y políticas al momento de cobrar a los clientes del exterior en una fecha determinada respetando el acuerdo al que se ha llegado con dicho cliente, elaborando el flujo directo del dinero ingresado de manera semanal, para una mejor organización y decisión al momento que se realicen pagos a los proveedores de bienes y servicios, tomando en cuenta que la empresa no se quede sin liquidez.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente, las organizaciones se encuentran en la búsqueda de mejoras, que las ayude a ser más competitivas y lograr mantenerse en el mercado global.

Las diferentes actividades que realiza cada empresa hacen que cada una de ellas se destaque de otras, pero todas ellas con el mismo propósito, existiendo exigencias en la preparación profesional, cumpliendo con los procesos administrativos de cada una de las empresas, a través de varias herramientas o políticas con que cuente cada una de ellas.

Según la página web (GESTIOPOLIS, 2013), Nos menciona que en el mundo actual de los negocios, las direcciones de las compañías deben calcular la eficiencia monetaria, esto se puede lograr por medio de un análisis económico financiero, que tiene como objetivo exigir los ingresos necesarios que permitan cubrir los gastos fundamentales que garantice el proceso de la producción y los servicios.

Dazak Trading Company, dedicada a la venta al por mayor y menor de banano, busca estudiar el cumplimiento de los pagos de los clientes del extranjero, para poder garantizar una mejora en la gestión administrativa y financiera, analizando teóricamente las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, teniendo así una buena liquidez dentro de la empresa.

Dazak Trading Company se constituyó mediante escritura pública, el día 6 de marzo del 2008, inscrito en el Registro Mercantil de Cantón Guayaquil el 11 de Abril del mismo año. Siendo su actividad económica principal la venta al por mayor y menor de banano.

Ubicada en el conjunto: Office Center - Bloque: Torre C - Edificio: Samborondón Business Center - Piso: 1 - Oficina: 16

Provincia: Guayas - Cantón: Samborondón

SITUACIÓN- CONFLICTO

Dazak Trading Company tiene que recibir semanalmente de clientes del extranjero el pago por las exportaciones realizadas.

El problema se da cuando no cumplen nuestros clientes del exterior el pago por las ventas realizadas y esto se debe porque no existe una política de cobranza y poder manejar mejor el flujo, y nosotros poder cumplir con nuestros proveedores de bienes y servicios destinados a la exportación del banano.

VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

Las variables que son consideradas en esta investigación son:

Variable independiente: Cuentas por cobrar del exterior. Es el registro de las ventas realizadas por la exportación de banano, que ingresa de acuerdo al convenio que se tenga con el cliente, con el objetivo de conservarlos y atraer al mercado clientes nuevos, sin perder el control y verificación diaria de las cuentas, y que no exista incumplimiento por parte de ellos.

Variable dependiente: Falta de liquidez de la empresa para asumir sus obligaciones.

Consiste específicamente cuando no se registra el ingreso de dinero por parte del cliente del exterior para poder hacer frente a las obligaciones de la empresa, con respecto a los pagos que se deben efectuar a los proveedores de bienes y servicios de la exportación de banano.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo incide el pago de los clientes del exterior en la liquidez de la empresa Dazak Trading Company, para garantizar el cumplimiento del pago, en el periodo 2016?

DETERMINACIÓN DEL TEMA

Estudio del incumplimiento del pago de los clientes del exterior.

EVALUACIÓN DEL PROBLEMA

Delimitado: Determinar o fijar exactamente los límites de algo.

Existe déficit en el flujo de efectivo debido al incumplimiento de los pagos de los clientes del exterior lo cual no permite tomar buenas decisiones.

Evidente: Cierto, claro, patente, indudable.

Debido a la operación directa con los clientes del exterior y sin contar con una garantía bancaria, existe inseguridad en el ingreso del dinero.

Factible: Que se puede hacer

Es un proyecto factible con la realización semanal de un estado de flujo de efectivo, contando con el apoyo del departamento contable y gerencia.

Relevante: Importante, significativo, Sobresaliente, excelente.

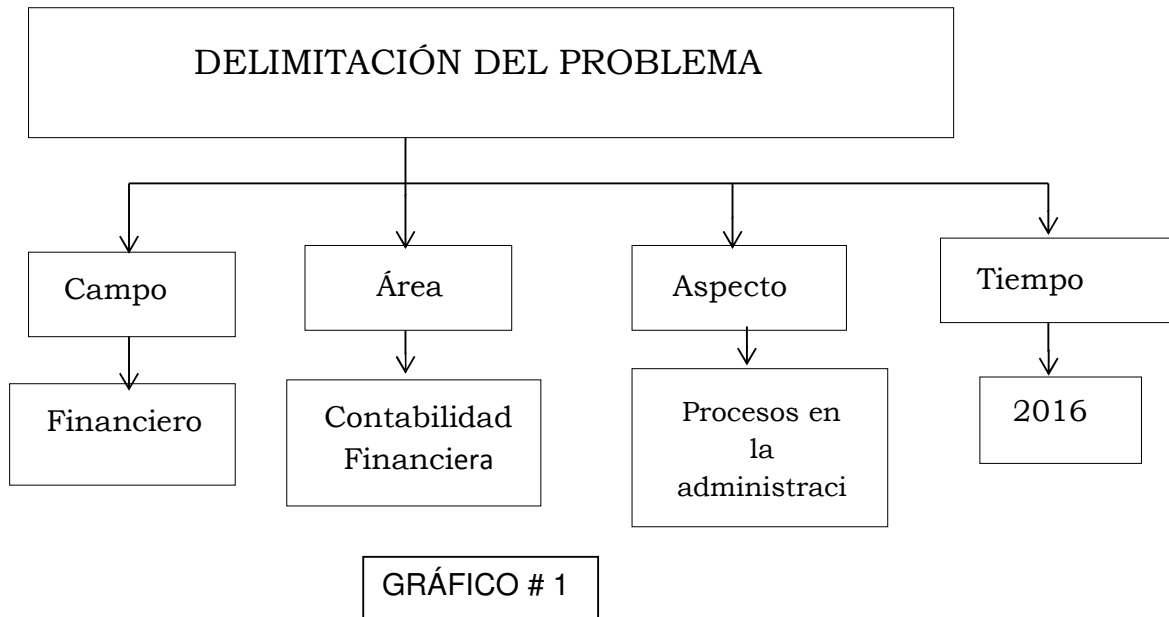
La elaboración semanal de un estado de flujo, llevara al gerente y gerente financiero a llevar una buena gestión financiera actual y futura.

Claro: Evidente, patente

Al momento que el departamento contable realice los estados de flujo se podrán obtener resultados concisos sobre la verdadera situación de la empresa.

CAUSAS DEL PROBLEMA, CONSECUENCIA

Dazak Trading Company presenta varias dificultades, cada una de estas por no presentar un análisis en las cuentas por cobrar, que nos permita obtener una estructura y determinar a tiempo las cuentas por pagar.



OBJETIVO GENERAL:

Analizar el cumplimiento de las cuentas por cobrar del exterior.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar un análisis operativo de la cuenta por cobrar del exterior.
- Proponer acciones de mejoras de las cuentas por cobrar de clientes del exterior, y garantizar los pagos a proveedores de bienes y servicios.
- Elaborar estados de flujo de efectivo, para obtener la real situación financiera de la empresa.

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

La presente investigación, que se realizara en Dazak Trading Company, está basada en la gestión financiera, y en la elaboración de flujos de efectivo para lograr liquidez y desarrollo dentro de la empresa.

Si se cuenta con una mejor estructuración en el momento del cobro, que servirá como flujo para el pago a los proveedores de bienes y servicios.

Es importante asumir la responsabilidad de realizar estados de flujos de efectivo de manera permanente, ya que así se obtendrá la verdadera situación financiera por la que atraviesa la empresa.

Debido a que el estado financiero es una documentación que debe tener al día la empresa para dar a conocer a la administración, la situación financiera y resultados económicos obtenidos por la actividad que es generada a lo largo del periodo; los cuales deben ser los más cercanos posibles a la realidad, porque de ello depende la decisión que se tomara tanto en la parte financiera como comercial; dando a conocer la liquidez y rentabilidad que la empresa puede tener para cumplir con sus obligaciones.

El flujo de efectivo nos muestra la entrada y salida de dinero; por lo cual se debe tomar en cuenta las ventas cuando estas hayan dejado de ser solo cuentas por cobrar y se hayan convertido en dinero en efectivo, que nos permitirá generar un presupuesto adecuado para cubrir gastos necesarios y al final obtener una rentabilidad.

De esta manera la empresa busca la realización de estados de flujo de efectivo semanales, para obtener un nivel de liquidez óptima, teniendo en cuenta primero el cumplimiento de pago de los clientes del exterior, para segundo realizar pagos a proveedores que ofrecen su servicio.

Este proyecto servirá, para fusionarse con otro negocio de ámbito familiar, en el cual se estudiarán las falencias que se lleva de igual manera en la administración del efectivo, al no contar con conocimientos adecuados por parte de la misma.

Viabilidad técnica:

La información necesaria y comunicación permanente con el cliente, por medio de las herramientas tradicionales, para llevar a cabo una excelente planeación en el momento que ingrese el dinero.

Viabilidad económica:

La investigación es factible económicamente, cuando se estructuran las fechas de cobro durante cada semana, para poder tomar decisiones factibles al momento de cancelar algún servicio o bien, sin existir sobregiros en las cuentas bancarias, y observar una utilidad representativa.

Viabilidad financiera:

Son los recursos que se van a utilizar para realizar el proyecto.

Viabilidad institucional y de gestión:

Una de las afectaciones de la empresa se da específicamente cuando nuestros clientes del exterior no cumplen con el pago por las ventas realizadas, existiendo insatisfacción por parte de nuestros proveedores de bienes y servicios destinados a la exportación de banano al no cumplir con los pagos respectivos.

CAPÍTULO II

MARCO TEÒRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Antecedentes históricos. -

Según: (James, 2009) el banano es poseedor de una importante aportación en la economía del Ecuador. Por tal razón es de gran significatividad, siendo este producto la segunda fuente de ingresos al estado.

En los inicios del hombre primitivo, el banano era uno de los primordiales alimentos, existen varias teorías que indican el origen del banano perteneciendo al Asia meridional desde los 650 E.C. en lugares como el mediterráneo, comenzando en aquel tiempo la planta de cultivo masivo.

Historia en el Ecuador

Según (James, 2009) nos informa que el Ecuador se inicia en la exportación del banano en el año de 1910, en aquel tiempo exporto 71.617 racimos con un peso promedio de 100 libras, tal información se determinó por medio de antiguas estadísticas.

Indica que el Estado Ecuatoriano ha actuado en la actividad bananera desde que empieza el cultivo en gran nivel.

En Ecuador la indudable comercialización bananera se presenta en la década de los 50, no obstante, en la Provincia de El Oro se tiene registro de su producción desde 1925 exportando hacia los países de Perú y Chile.

La ventaja natural que mantenía Ecuador se fortaleció con la inserción del Estado con medidas que apoyaban la actividad privada. El suceso más importante fue a ciencia cierta la construcción vial y portuaria siendo necesaria para trasladar un producto rápidamente perecedero.

Aporte en Nuestra Economía

Según (Fuenmayor, 2015) en el proyecto académico de la facultad de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, nos menciona que el Eje de Comercio Internacional (ITC) (2015), menciona que de los países con mayor exportación de banano, Ecuador se encuentra en dos tipos de grupos, el primero el grupo de mayores exportadores, y el segundo grupo el que mayor exporta en tema monetario, de eso países se destacan Filipinas, Guatemala, Colombia.

Según menciona el Boletín Anuario 36 del Banco Central del Ecuador, para el año 2013 se comercializo 2.354.623 miles de dólares Fob y 5.589.448 toneladas de banano y de plátano.

Según la revista (Lideres, 2015) menciona que, en la actualidad, al 9 de marzo del 2015, el valor de la caja de banano de 43 libras es de 6,55 dólares.

Según **Santiago Ulloa (2015)**, nos informa que el plátano, igualmente conocido como “Plátano macho, Plátano verde o Plátano para cocer” es un producto de la familia de las Musáceas (Musaceae), especie *Musa paradisiaca*, más grande y menos dulce que otras variedades de su igual familia. A pesar que su origen es del Sudoeste Asiático, al pasar los años el cultivo se ha

extendido a Centroamérica, Sudamérica, y África Subtropical. El plátano tiene una forma alargada, ligeramente curva y cada ejemplar puede pesar aproximadamente unos 200 gramos, posee piel gruesa y de tono verdoso y su Masa es color blanco. Fuente: <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/219-ventaja-comparativa-el-banano-en-el-ecuador>.

Según **Brigette Fuenmayor S.** nos presenta que las mejorías semejantes de un país se corresponden a la cantidad comparativa en los elementos de la producción en donde el costo referido de la producción del mencionado sector es bajo a referencia de otros lugares.

ANTECEDENTES REFERENCIALES. -

Según(LUIS ALVARADO, 2004), en su tesis de exposición y análisis de la política económica en el mercado bananero ecuatoriano de la Escuela Superior Politécnica del Litoral de Guayaquil, nos indica que durante muchos años el banano se ha vuelto unas de las principales fuentes de ingresos para el estado ecuatoriano, después del petróleo. Sin embargo, las perspectivas del mercado de este producto en su estado

fresco muestran una cadena de factores desfavorables tanto endógenos como exógenos y la permanencia del Estado en el sitio que le ha merecido durante cerca de 40 años no está sostenido para siempre, es por esto que para el sector bananero ecuatoriano el área social, como el área tecnológica y el área de comercialización interna, como para el mercado internacional.

En el espacio de la tecnológica los bajos niveles de productividad a nivel nacional y el desarrollo en el hectareaje en un mercado cada vez de más competitividad, en el cual la continuidad en el negocio ya no depende solo de buenos precios, los mejoramientos tecnológicos forman parte de los elementos determinantes para su permanencia y más cuando se puede observar los cambios en las exigencias de los consumidores, no tan solo en la calidad del producto por tamaño y sabor, sino más bien por cuestiones de cuidado a la salud humana, el mismo que también se transforma en los componentes de los paquetes tecnológicos.

Para el área comercial los distintos escenarios que se presenta el banano ecuatoriano donde los precios y cantidades varían, donde los exportadores se encuentran limitados por las disposiciones del extranjero que por ende afectan a los precios cancelados a los productores. Donde el precio pagado internamente tiene como

mediador al Estado, pero suministrando la ineficiencia en el sector productor y limitando las acciones que pueda tomar el sector exportador.

En la cita antes mencionada:

Dentro de la investigación realizada por el colectivo: Luis Xavier Alvarado Cornejo, Galo Mario paz y Miño Phillips, 2004, como análisis se basa en:

- Creación de una organización sin fines de lucro para tratar las problemáticas que existen dentro del sector bananero, en cuanto a la calidad, protección de salud y componentes tecnológicos del mismo.
- Preservar los intereses tanto del sector productivo como del exportador, de tal modo que exista un desarrollo sostenible para ambos sectores.
- Asegurar los precios justos de la caja del productor y reducir los costos de transacción.

Según(VERONICA, 2010), nos hace la referencia de LA PRODUCCIÓN DE BANANO EN LA PROVINCIA DE EL ORO/ UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.

En la provincia del Oro la producción de banano ha obtenido un ambiente cíclico en cuanto a sus efectos de crecimiento y déficit por el que ha estado.

Importantemente creado por varios elementos, que han sido estos tanto naturales, o políticos dado por el gobierno estatal que han logrado tener mucha influencia en forma directa para el desarrollo de la actividad.

Cuando se trata de la producción de banano, este ha sido una parte importante en el desarrollo de dicha producción en el cual se ha descubierto un aumento económico de esta actividad, la cual se ha generado sustentación económica a los habitantes para dicha población, incluyendo todas las clases sociales y sobre todo la educación, ya sea de forma directa o indirecta.

En la cita antes mencionada:

Corregir las debilidades con que cuenta el sector bananero y a través de establecimientos de reglamentos y leyes que se han ido fomentando para el desarrollo dentro del sector, que contribuirá al bienestar de los mismos.

Según (CINTHYA JUANA, 2012) en su tema banano rechazado para exportación en Ecuador: propuesta de creación de valor para lograr su introducción al mercado internacional./ universidad politécnica salesiana sede Guayaquil/ autores: Cinthya Juana Ramírez Nieto y Stephanie Azucena Solórzano Guevara nos comparte el objetivo para este proyecto, nace a partir del alto porcentaje de banano rechazado que se genera en relación a la producción total del banano en el país que representa el 14% de desechos de banano, que no son utilizados óptimamente y un porcentaje no tan elevado de este se destina a la comercialización nacional. Razón por lo cual, se considera que existe la oportunidad de crear valor agregado al banano rechazado mediante la elaboración de productos de bajo costo.

En la cita antes mencionada:

En la siguiente cita se trata de crear valor agregado del banano rechazado para ser introducido en países del exterior, analizando estrategias, y buscando formas de impulsar nuevos productos en base al banano a los mercados meta, y así mejorar los ingresos a los pequeños y medianos productores.

ANTECEDENTES TEÓRICOS. -

Banano:

Según (Banano, 2009), nos menciona que el banano es de origen tropical, durante su progreso éstos se doblan, según el peso hace que el pedúnculo se doble.

Los plátanos son polimórficos, pudiendo contener de 5 a 20 manos, cada una con 2 a 20 frutos; siendo su color amarillo verdoso o amarillo.



IMAGEN # 1

Balanza Comercial:

Se entiende como balanza comercial, cuando un estado o país mantiene los registros de las importaciones o exportaciones. Cuando se realiza el cálculo sobre la diferencia entre las exportaciones y las importaciones, el saldo es positivo cuando el monto de las importaciones es poco en relación de las exportaciones, y es negativa

cuando el monto de las exportaciones es mínimo que el de las importaciones.

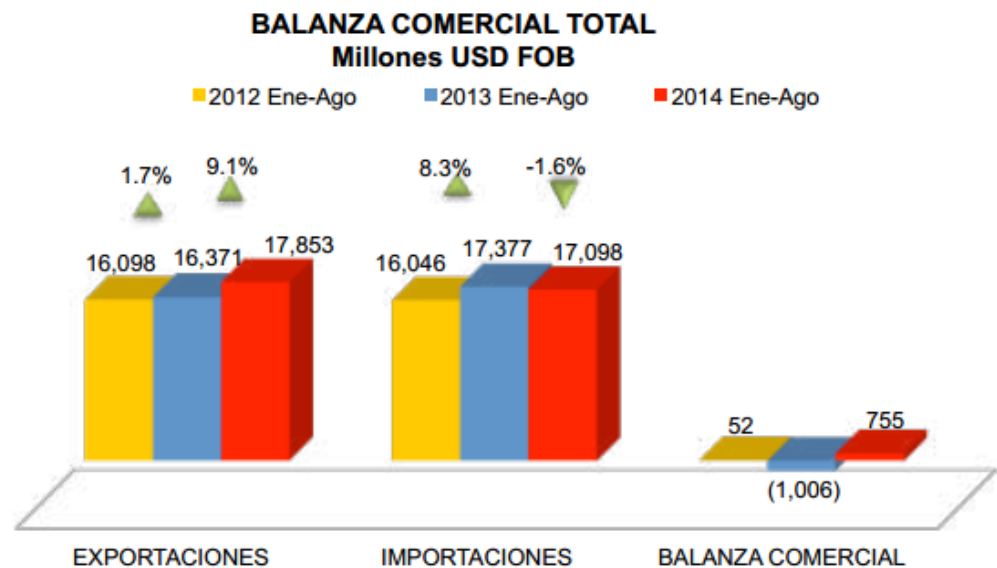


IMAGEN # 2

Exportación:

Significa el enviar un producto o servicio a un país del exterior con un fin comercial. Los envíos se encuentran bajo el control por medio de una serie de medios legales que actúan con un marco contextual de las relaciones comerciales de los países. Hay que destacar que en la exportación se tiene que realizar desde un marco legal y bajo las condiciones ya estipuladas entre países involucrados.

FOB:

FOB es un acuerdo de compraventa que se utiliza en el comercio internacional que hacen referencias a las condiciones, y obligaciones que existen tanto para el comprador y el vendedor.



IMAGEN # 3

Magap:

Las siglas Magap es la entidad reguladora multisectorial, para normar, facilitar, y controlar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país.

Ministerio de comercio exterior:

El ministerio de Comercio Exterior es un ente regulador, que implementa las políticas del comercio exterior e inversiones, para el acceso efectivo de las exportaciones de un país a mercados internaciones, esta entidad le garantiza la seguridad sobre los intereses de los exportadores.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL:

(IASB, 2009) Nos explica sobre la NIIF 7 Estados de Flujos de Efectivo emitida en Julio de 2009.

El objetivo de esta Sección 7 es solicitar información sobre los cambios en el efectivo y equivalentes al efectivo de una Compañía, mediante un periodo determinado sobre el que se informa, mostrando por clasificación los cambios según procedan de actividades regulares de operación, inversión, financiación.

Los equivalentes al efectivo, se trata sobre inversiones a un corto plazo de gran liquidez, que se provisiona para cumplir con los compromisos de pagos en importes específicos de efectivo.

La información de los flujos de efectivo es útil porque ayuda a proveer a los usuarios de los estados financieros las bases para evaluar la capacidad que tiene la entidad

para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como las necesidades de liquidez que ésta tiene. Para tomar decisiones económicas, los usuarios deben evaluar la capacidad que la entidad tiene de generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como las fechas en que se producen y el grado de certidumbre relativa de su aparición.

Efectivo y equivalentes al efectivo:

Una sociedad dará a presentar los componentes del efectivo y semejantes al efectivo, y revelará una conciliación de los intereses de sus estados de flujos de efectivos con las partidas equivalentes sobre las que se muestra en el estado de situación financiera.

La compañía debe revelar en sus estados financieros, acompañado de un comentario por parte de la administración, cualquier importe con gran significatividad en sus saldos de efectivo y equivalentes al efectivo que no esté disponible para ser utilizado para la misma o por el conjunto al que pertenece.

Flujo de efectivo por el método directo:

El método directo se puede diferenciar, porque muestra por apartado las importantes clases de cobros y pagos, de actividades de operación, en términos brutos.

En la NIIF en el párrafo 7.8 de la sección 7 menciona el uso del método directo, citando que éste muestra información más útil en la apreciación de los flujos de efectivo futuros, que la presentada por el método indirecto. Sin embargo, permite la presentación del método indirecto por parte de las empresas.

Para la elaboración del método directo, sección 7 de las NIIF, consiente que la información relacionada con las categorías a presentarse en el flujo de efectivo pueda obtenerse por medio de:

- Registros contables por parte de la entidad; o
- Ajustando las ventas, el costo de ventas y las demás partidas del estado de resultados, por las variaciones entre el saldo inicial y final de rubros del estado de situación financiera, tales como inventarios, cuentas por cobrar, cuentas comerciales por pagar, entre otras.

Actividades de Operación:

Las actividades de operación, se describen principalmente a aquellas actividades que se relacionan con el desarrollo y puesta en marcha del objeto social o actividad principal de la empresa, con esto se hace referencia a la producción o comercialización de sus bienes y/o la prestación de servicios.

Dentro de estas actividades con las que realizamos el proyecto tenemos las siguientes:

- Cobros que vienen de las ventas de bienes.
- Pagos que se deben realizar a los Proveedores de Bienes y Servicios.
- Pago que se realizan a los Empleados.

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN:

Variable independiente: Cuentas por cobrar del exterior.

Es el registro de las ventas realizadas por la exportación de banano, que ingresa de acuerdo al convenio que se tenga con el cliente, con el objetivo de conservarlos y atraer al mercado clientes nuevos, sin perder el control y verificación diaria de las cuentas, y que no exista incumplimiento por parte de ellos.

Variable dependiente: Falta de liquidez de la empresa para asumir sus obligaciones.

Consiste específicamente cuando no se registra el ingreso de dinero por parte del cliente del exterior para poder hacer frente a las obligaciones de la empresa, con respecto a los pagos que se deben efectuar a los proveedores de bienes y servicios de la exportación de banano.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

La Metodología es un conjunto de procesos sobre técnicas que se emplean para la ejecución de una investigación, donde se parte de una Hipótesis, como una posible respuesta al inconveniente que se presenta en una entidad, o estudio científico, entre la misma hipótesis de donde empezó y la respuesta final obtenida el investigador deberá tomar un método de investigación ágil, dinámica que le dé una respuesta con mucha veracidad.

Dazak Trading Company se constituyó mediante escritura pública, el día 6 de marzo del 2008, inscrito en el Registro Mercantil del Cantón Guayaquil el 11 de abril del mismo año.

Ubicada en el conjunto: Office Center - Bloque: Torre C - Edificio: Samborondón Business Center - Piso: 1 - Oficina: 16

Provincia: Guayas - Cantón: Samborondón

Su objetivo es analizar las políticas, cultura y economía de los países extranjeros, conocer su mercado para conocer los gustos y preferencias hacia el producto y poder posesionarlo dentro del mismo.

Misión: Por medio de acuerdos y acercamientos con mutuos productores asociados poder proveer fruta de la más alta calidad para poder brindarles a los clientes un servicio completo.

Dazak Trading Company ha podido ubicarse en diferentes mercados por la confianza que nos otorgan tantos clientes de años sumándonos nuevas oportunidades comerciales con clientes nuevos.

Visión: Por medio de personal altamente certificado, tanto en oficina como en campo, Dazak Trading Company se esfuerza para poder brindar un servicio único y profesional a toda su clientela.

Slogan:



IMAGEN # 4

Valores:

- Respeto
- Confidencialidad
- Honestidad
- Paciencia
- Tolerancia

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

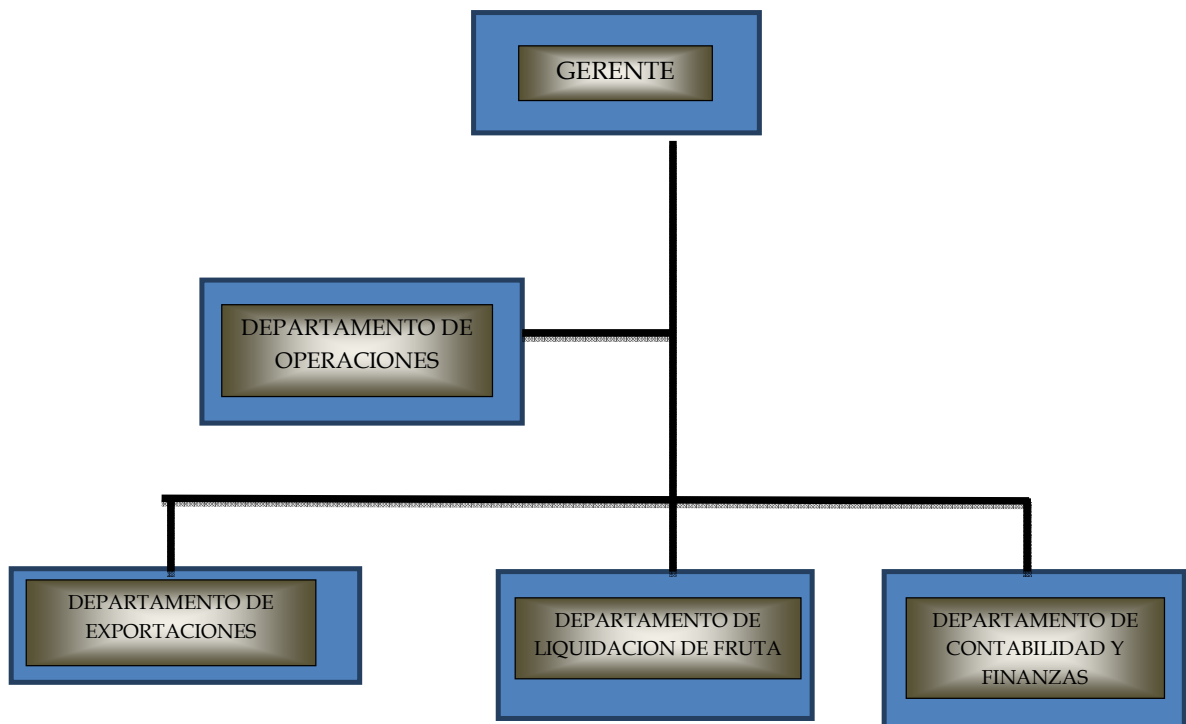


GRAFICO # 2

COLABORADORES

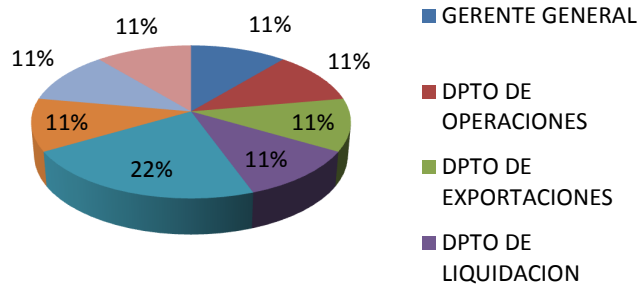


GRAFICO # 3

PRODUCTORES DE BANANO
ACOSTA VERA VICTOR XAVIER
AGROMINUAPE S.A.
AGUIRRE COELLO PATRICIA JOSEFINA
ARBOLEDA CHICAIZA DINO ALIRIO
ARBOLEDA CHICAIZA NAPOLEON ARTURO
ARBOLEDA CHICAIZA VICTOR JAVIER
BIGTAGLOBAL S.A.
DIEGUEZ SEGOVIA PAUL SEGUNDO
FREIRE ZURITA CARLOS ENRIQUE

CUADRO # 1

CLIENTES DEL EXTERIOR
AMOUAGE
FRESH FRUIT
REYBANPAC
AGRO ATLAS
SYBMEYNAR
COMACO
EXPORSWEET
KADAM
TROYA

CUADRO # 2

NAVIERAS
AGENCIA MARITIMA GLOBAL S.A.
CITIKOLD S.A.
CMA-CGM ECUADOR S.A.
HAMBURG SUD ECUADOR S.A.
MAERSK DEL ECUADOR C.A.
MARSEC S.A.

CUADRO # 3

PROVEEDORES
ANDALUCIA CIA. LTDA.
ARTEAGA QUIJJE ROBERTO REMIGIO
CONTROL Y VERIFICACION AGRICOLA S.A.
DHL EXPRESS (ECUADOR) S.A.
EMPAQUES DEL SUR S.A. ESURSA
GRUPASA GRUPO PAPELERO S.A.

CUADRO # 4

SERVICIOS DE PUERTO
CONTECON GUAYAQUIL SA CGSA
AGENCIA DE VAPORES INTERNACIONALES S.A.
FERTISA FERTILIZANTES TERMINALES I SERVICIOS S.A.
INARPI S.A.
TRUST CONTROL INTERNATIONAL S.A
WAYTRADE S.A.

CUADRO # 5

PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL ECUADOR
PIÑAS RICAS
BANANERA NOBOA
CHIQUITA
SOPRISA
NEGOPLUS S.A.

CUADRO # 6

PRODUCTO PRINCIPAL

El Producto principal que la empresa exporta: Es el banano de tipo

- Cavendish el cual tiene las siguientes características:
 - Ciclo de 11 meses, buena producción
 - Menor altura (2-3 m)
 - Tiene que ser embarcado en cajas 22XU:
peso 41 lbs - 43 lbs 980 cajas, en 20 pallets
de 48 cajas cada una.

Entre las actividades realizadas dentro Dazak Trading Company, existe una mala gestión, que trae repercusiones en la liquidez, por la falta de planificación financiera a tiempo.

No existiendo una buena disciplina y organización que nos evite salirnos del presupuesto y utilizar el dinero en gastos innecesarios o no planificados, que por ende nos lleve a tomar malas decisiones y hasta el endeudamiento.

AÑO 2015				
MESES	FLUJO BANCARIO			
	INGRESOS	EGRESOS	SALDO DISPONIBLE	PAGOS PERSONALES
ENERO	\$ 213.493,40	\$ 174.032,06	\$ 39.461,34	\$ -
FEBRERO	\$ 528.743,59	\$ 540.554,89	\$ (11.811,30)	\$ -
MARZO	\$ 425.175,54	\$ 416.718,86	\$ 8.456,68	\$ -
ABRIL	\$ 655.993,43	\$ 651.495,60	\$ 4.497,83	\$ -
MAYO	\$ 168.455,90	\$ 172.278,44	\$ (3.822,54)	\$ -
JUNIO	\$ 194.362,29	\$ 192.251,24	\$ 2.111,05	\$ -
JULIO	\$ 42.103,00	\$ 38.489,23	\$ 3.613,77	\$ -
AGOSTO	\$ 18.365,00	\$ 23.720,41	\$ (5.355,41)	\$ -
SEPTIEMBRE	\$ 14.998,00	\$ 14.462,24	\$ 535,76	\$ -
OCTUBRE	\$ 105.469,26	\$ 105.209,10	\$ 260,16	\$ -
NOVIEMBRE	\$ 229.432,50	\$ 217.213,37	\$ 12.219,13	\$ -
DICIEMBRE	\$ 275.668,85	\$ 285.941,88	\$ (10.273,03)	\$ -
TOTAL	\$ 2.872.260,76	\$ 2.832.367,32	\$ 39.893,44	\$ -

EGRESO TOTAL:	\$ 2.832.367,32
INGRESO TOTAL	\$ 2.872.260,76
UTILIDAD:	\$ 39.893,44

CUADRO # 7

FLUJO DE EFECTIVO

SEMANA	CICLO DE ENTRADAS Y SALIDAD DE EFECTIVO				
	CLIENTES	COBROS	PAGOS	PROVEEDORES	CAJA
SEMANA 1	AMOUAGE	\$ 60.378,97	\$ 17,00	ANDALUCIA CIA. LTDA.	\$ 60.361,97
SEMANA 2	FRESH FRUIT	\$ 42.306,77	\$ 41.213,69	ARTEAGA QUIIJE ROBERTO	\$ 1.093,08
SEMANA 3	REYBANPAC	\$ 62.308,79	\$ 104.789,71	CONTROL Y VERIFICACION AGRICOLA	\$ (42.480,92)
SEMANA 4	AGROATLAS	\$ 48.498,87	\$ 28.011,66	ACOSTA VERA VICTOR	\$ 20.487,21
SEMANA 5	AGROATLAS	\$ 107.823,91	\$ 230.471,23	AGROMINUAPE	\$ (122.647,32)
SEMANA 6	COMACO	\$ 207.697,82	\$ 109.091,58	PAGO A PRODUCTORES	\$ 98.606,24
SEMANA 7	SYBMEYNAR	\$ 123.714,00	\$ 2.400,00	ARRIENDO	\$ 121.314,00
SEMANA 8	EXPORSWEET	\$ 89.507,86	\$ 198.592,08	PAGO A PRODUCTORES	\$ (109.084,22)

CUADRO # 8

FLUJO DE EFECTIVO

SEMANA	CICLO DE ENTRADAS Y SALIDAD DE EFECTIVO										
	CLIENTES	COBROS	FECHA COBRO - PROYECCION	FECHA COBRO - REAL	DIAS EN MORA	PROVEEDORES	PAGOS	FECHA COBRO - PROYECCION	FECHA COBRO - REAL	DIAS EN MORA	CAJA
SEMANA 1	AMOUAGE	\$ 60,378.97	02/01/2015	15/01/2016	9	ANDALUCIA CIA. LTDA.	\$ 17.00	02/01/2015	23/01/2016	15	\$ 60,361.97
SEMANA 2	FRESH FRUIT	\$ 42,306.77	08/01/2016	23/01/2016	11	ARTEAGA QUIIJE ROBERTO	\$ 41,213.69	02/01/2015	23/01/2016	15	\$ 1,093.08
SEMANA 3	REYBANPAC	\$ 62,308.79	14/01/2016	29/01/2016	11	CONTROL Y VERIFICACION AGRICOLA	\$ 104,789.71	08/01/2016	29/01/2016	16	\$ (42,480.92)
SEMANA 4	AGROATLAS	\$ 48,498.87	20/01/2016	04/02/2016	11	ACOSTA VERA VICTOR	\$ 28,011.66	15/01/2016	29/01/2016	16	\$ 20,487.21
SEMANA 5	AGROATLAS	\$ 107,823.91	27/01/2016	09/02/2016	9	AGROMINUAPE	\$ 230,471.23	22/01/2016	04/02/2016	9	\$ (122,647.32)
SEMANA 6	COMACO	\$ 207,697.82	02/02/2016	19/02/2016	13	PAGO A PRODUCTORES	\$ 109,091.58	02/02/2016	10/02/2016	6	\$ 98,606.24
SEMANA 7	SYBMEYNAR	\$ 123,714.00	10/02/2016	24/02/2016	10	ARRIENDO	\$ 2,400.00	03/02/2016	20/02/2016	13	\$ 121,314.00
SEMANA 8	EXPORSWEET	\$ 89,507.86	18/02/2016	06/03/2016	12	PAGO A PRODUCTORES	\$ 198,592.08	12/02/2016	27/02/2016	11	\$ (109,084.22)

CUADRO # 9

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:

Para proceder con el diseño de la investigación Según (TROCHIM, 2005), el diseño de la investigación “es el pegamento que mantiene el proyecto de investigación cohesionado. Un diseño se puede utilizar principalmente para crear una estructura para la investigación, para exponer cómo todas las piezas del proyecto de investigación intervienen en conjunto y tienen que tener como objeto el responder a las preguntas centrales de la investigación.”

TIPOS DE INVESTIGACIÓN:

INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

Según el autor (Fidias G. Arias (2012)), define a la investigación descriptiva como la que consiste en la determinación de un hecho, estableciendo su estructura o comportamiento. El resultado de este tipo de investigación se ubica en un nivel intermedio en cuanto a los conocimientos se refiere.

INVESTIGACIÓN EXPLICATIVA

Según el autor (Fidias G. Arias (2012), define a La investigación explicativa como la que se encarga de buscar la razón de los hechos por medio de un establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos logran ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación post facto), como la de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de la hipótesis.

LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA:

POBLACIÓN:

Hurtado y Toro (1998): población es el total de los individuos o elementos a quienes se refiere la investigación, es decir, todos los elementos que vamos a estudiar, por ello también se le llama universo.

De Barrera (2008): menciona que la población es un vínculo de seres que tienen las características o evento a estudiar y que se enmarcan dentro de los criterios de inclusión.

Balestrini (2006): también nos define a la población, como un conjunto finito o infinito de personas, casos o elementos, que enseñan características comunes.

MUESTRA:

Balestrini (2006) esta cita nos señala que la muestra es un fragmento representativo de una población, cuyas características deben producirse en ella, lo más exactamente posible.

De Barrera (2008) nos menciona en esta cita que la muestra se realiza cuando la población es tan grande que no se pueda estudiar completamente, entonces la persona encargada de la investigación, tendrá la accesibilidad de seleccionar la muestra. El muestreo no es un requisito necesario de toda investigación, eso dependerá del propósito del investigador.

Cuadro# 10. La Población

COLABORADORES	CANTIDAD
GERENTE GENERAL	1
DPTO OPERACIONES	1
DPTO EXPORTACIONES	1
DPTO LIQUIDACIONES	1
DPTO CONTABILIDAD	2
JEFE DE PUERTO	1
JEFE DE FINCA	1
MENSAJERO	1
TOTAL	9

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN:

Observación: según Zapata (2006) escribe que las técnicas de observación son ordenamientos que maneja el investigador para presenciar directamente el fenómeno que aprende, sin actuar sobre el< esto es, sin cambiar o realizar cualquier tipo de trabajo que permita manipular. Fuente: <http://metodologia02.blogspot.com/p/tecnicas-de-la-investigacion.html>

Observación indirecta: En esta parte de la observación se la considera indirecta, cuando el investigador acoge el conocimiento del suceso o fenómeno controlando a través de las informaciones realizadas anteriormente por otra persona.

Observación estructurada: En esta observación se realiza con la ayuda de elementos técnicos incorporados, tales como: fichas, cuadros, tablas, etc., y por esta razón se la ha denominado como la observación sistemática. Fuente: <http://metodologia02.blogspot.com/p/tecnicas-de-la-investigacion.html>.

PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN:

Para efectuar este proyecto de investigación se manejó la técnica de observación indirecta, debido que la información recogida es a través de correos electrónicos enviados por terceras personas dentro de la empresa. Fuente: <http://metodologia02.blogspot.com/p/tecnicas-de-la-investigacion.html>

Se analizó el instrumento de información para unificarlo y proceder a la sistematización respectiva.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

1. ¿Existen incumplimientos en el pago de los clientes del exterior después de la venta realizada?

INCUMPLIMIENTOS DE COBROS

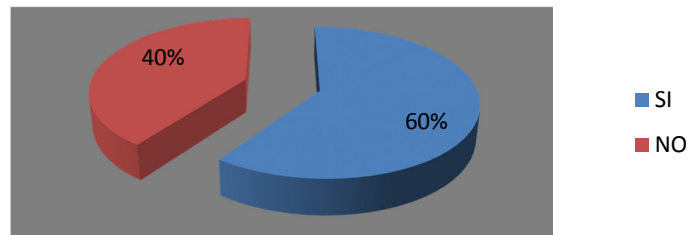


GRÁFICO # 4

Análisis:

Del 60% de los clientes existe incumplimiento de pago después de haber realizado la venta, el 40% restante ha cumplido satisfactoriamente con el pago.

Esto demuestra que no ha existido un acuerdo con el cliente, para la forma de pago que han tenido que realizar.

2. ¿Existe garantía bancaria o el cliente del exterior opera directamente?

GARANTÍA BANCARIA

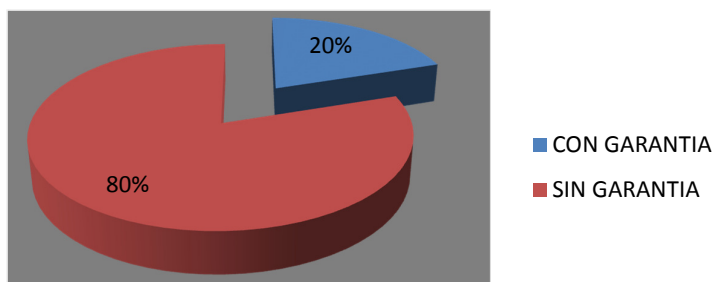


GRÁFICO # 5

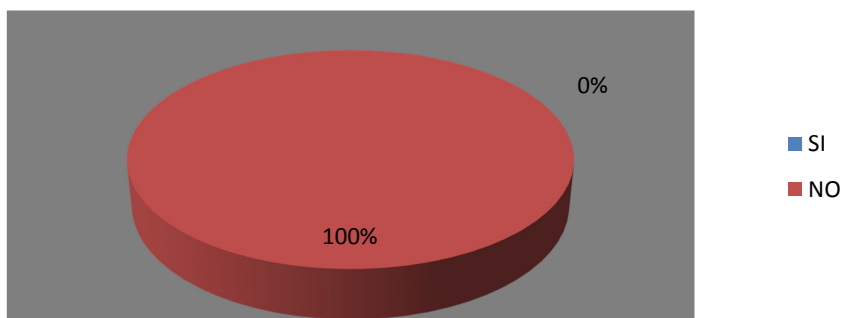
Análisis:

Con el 80% de los clientes la compra y venta se ha operado directamente, con el 20% ha existido un contrato previo antes de comprarnos el producto.

Esto nos indica que el no haber un contrato, implica que no exista una forma de pago, plazo de entrega, ni garantía directamente con el cliente.

3. ¿Se ha estructurado fechas de cobro y pago?

ESTRUCTURA DE COBROS - PAGOS



Análisis:

GRÁFICO # 6

No se ha realizado una estructura de fechas para el cobro y pago en ningún lapso de tiempo.

Implicando siempre atrasos en los pagos que se deberían efectuar a los proveedores de bienes y servicios.

4. ¿Se verifican saldos bancarios antes de emitir pagos a proveedores?

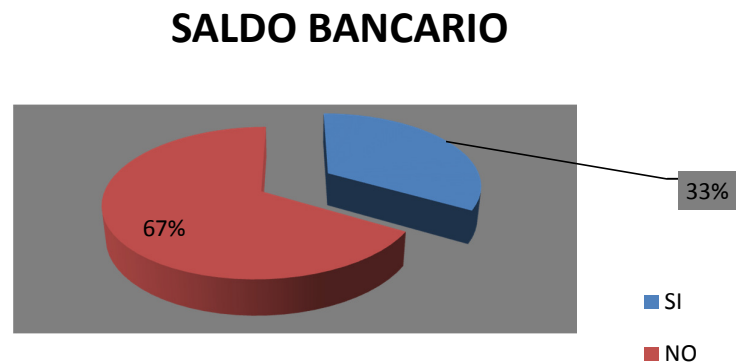


GRÁFICO # 7

Análisis:

El 75% de los colaboradores afirman que antes de realizar un pago a proveedores de bienes y servicios no se revisan los saldos bancarios. El 25% que corresponde al gerente y financiero afirman que si revisan saldos antes de ejecutar cualquier pago. Dentro de ello está la mala decisión tomada por el funcionario de la empresa, que lleva a un déficit de las cuentas.

5. ¿Existe atrasos en el pago a los proveedores de bienes y servicios?

EXISTE ATRASO EN LOS PAGOS

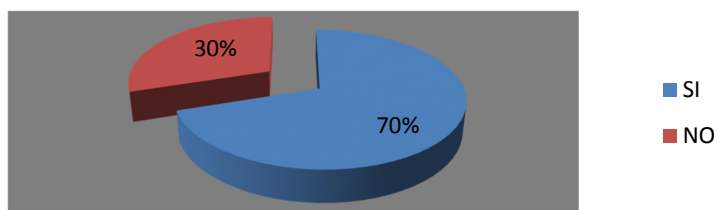


GRÁFICO # 8

Análisis:

Si existe un atraso en los pagos con un 70% correspondiendo principalmente a los proveedores de bienes.

No existe atraso con un 30% correspondiendo a las navieras y puerto.

Nos damos cuenta que la prioridad de pagos principalmente es con los proveedores de servicios, ya que de no hacerlo existe bloqueo en el momento de operar.

6. ¿Alguna vez los clientes del exterior han suspendido las compras del producto por mala calidad?

COMPRAS SUSPENDIDAS

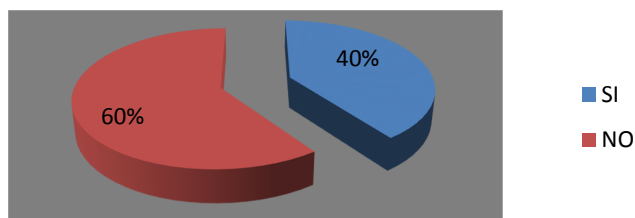


GRÁFICO # 9

Análisis:

El 60% de los clientes han suspendido la compra por la mala calidad que ha existido en el producto.

40% restante no ha tenido ningún inconveniente al momento de recibir el producto.

Nos damos cuenta que antes de embarcar el producto no ha existido una revisión de la fruta por parte de los evaluadores de la finca, ni mucho menos por los estibadores dentro del puerto, para poder detectar el problema a tiempo.

7. ¿Los proveedores de bienes y servicio han suspendido las ventas y servicios por la falta de pago?

VENTAS - SERVICIOS SUSPENDIDOS

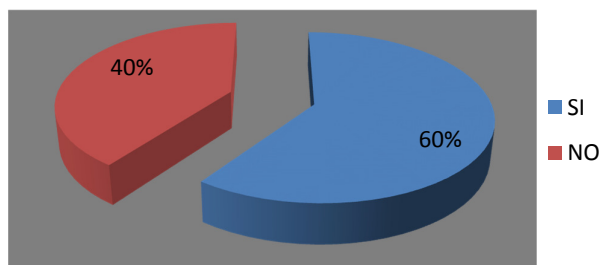


GRÁFICO # 10

Análisis:

El 60% de los proveedores han suspendido su servicio por falta de pago. Con el 40% no ha existido ningún inconveniente.

Dentro del 60% están los proveedores de servicio con los cuales ha existido inconveniente, dentro de los cuales está el bloqueo de las operaciones, ya que el pago con ellos es de inmediato, sin crédito alguno, generando a si atrasos al momento de querer embarcar el producto.

8. ¿Alguna vez se ha visto afectada las actividades por falta de dinero?

AFECTACIÓN POR LIQUIDEZ

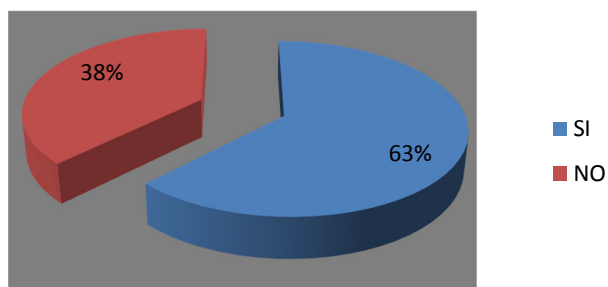


GRÁFICO # 11

Análisis:

Al 62% de los departamentos les afecta la falta de liquidez, al 38% no.

A los departamentos de liquidación, de operaciones, exportaciones y finca, les afecta la falta de liquidez al momento de realizar sus actividades semanalmente. Ya que de ellos depende que haya corte de fruta, compra de cartones, y por ende que se realice el embarque y llegue a su destino.

9. ¿Los errores operativos que comete el personal son asumidos por la empresa o por cada trabajador?

COSTO ASUMIDOS

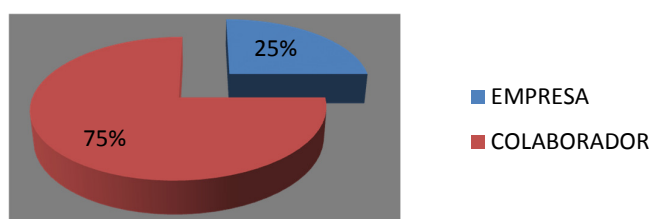


GRÁFICO # 12

Análisis:

En muchas ocasiones el empleador comete errores garrafales de los cuales el 75% son asumidos por cada trabajador. Errores fáciles de asumir son cubiertos por la empresa en un 25%.

El gerente general evalúa cada uno de los errores cometidos por el personal, sobre ello actúa y hace responsable de sus actos a cada uno de los colaboradores de la empresa, a través de un descuento salarial.

10. ¿La empresa aplica alguna política para manejar adecuadamente el dinero en efectivo?

POLÍTICA - DEL EFECTIVO

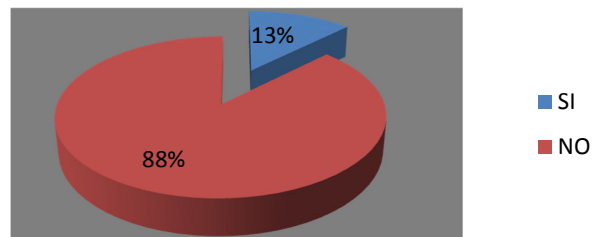


GRÁFICO # 13

Análisis:

No existe una política en el manejo del efectivo con un 80%, el 12% afirma que si la hay.

Es notorio que no hay un buen manejo del efectivo. Que las decisiones al momento de realizar un movimiento, son mal gestionadas, principalmente por el gerente. Que toma decisiones apresuradas, para tratar de cubrir ciertos pagos.

PLAN DE MEJORA

Oportunidad de mejora: Optimizar el cumplimiento de cobro de los clientes del exterior					
Meta: Elaborar plan de cobros y pagos					
Responsable: Area de Contabilidad					
¿Qué?	¿Quién?	¿Cómo?	¿Por qué?	¿Dónde?	¿Cuándo?
Elaborar plan de cobros y pagos	El departamento de Contabilidad	<p>Elaborar un flujo semanal del dinero que ingrese de los clientes del exterior.</p> <p>Elaborar un cuadro de gastos semanal de proveedores de bienes y servicios, dependiendo del credito que se tenga con ellos.</p> <p>Elaborar una politica en el manejo del efectivo.</p>	Necesidad de mejorar la fluidez de la empresa.	Empresa Dazak Trading Company S.A.	A corto plazo

Dazak Trading Company para optimizar el cumplimiento de los clientes del exterior el departamento de contabilidad debe elaborar un plan de cobro y pago de manera que se defina un contrato con el cliente, términos y condiciones para la forma de cobro, y de tal manera elaborar un flujo semanal con el dinero ingresado a la cuenta de la empresa, y proceder a detallar los pagos más importantes que se deben realizar a los proveedores de bienes y servicios.

El departamento de contabilidad en conjunto con el gerente llevase a cabo la gestión administrativa de acuerdo a los valores ingresados tomarán decisiones acertadas las cuales servirán para mejorar la fluidez de la empresa, sin sobrepasar los límites de pago. Asegurándose de los servicios y condiciones acordadas con el proveedor.

ELABORACIÓN DE ESTRUCTURA DE COBROS Y PAGOS:

Presentación:

Para la gestión de cobro hay que establecer condiciones; pactando un sistema de cobro y vencimiento del mismo pero teniendo la flexibilidad necesaria que pueden surgir en situaciones especiales.

Sobre el departamento de contabilidad recae esta gestión administrativa, ya que debe tener la información precisa y exacta sobre las ventas realizadas, y el valor que adeuda el cliente.

Una vez teniendo la información necesaria, realizar el seguimiento de los cobros de cada cliente al que se le haya hecho la venta. Ya que la falta de control sobre este aspecto hace que aumente el incumplimiento de pago por parte del cliente.

En la gestión de pagos de los proveedores de bienes y servicios de igual manera establecer condiciones de pagos que rigen en todas las operaciones, para así evitar problemas en un futuro al momento de querer realizar el pago. Establecer formas de pagos, y obtener crédito a largo plazo con algunos de ellos.

De igual forma hay que tener la información precisa de cuanto hemos comprado o que servicios se han utilizado,

y sobre todo saber el vencimiento de pago que cada uno de los proveedores nos han otorgado

PARA ELABORAR UNA ESTRUCTURA DE COBROS SE NECESITA:

1. Establecer condiciones de cobro con el cliente, en donde se establezca principalmente las condiciones de venta en cuanto: a la fecha de pago (tiempo estimado por la empresa para cobrarle al cliente), establecimiento donde se realicen los anticipos, y en cuanto al producto notificar la fecha de entrega.
2. Obtener la información exacta y precisa sobre las cantidades de cajas vendidas y el monto que se va a cobrar al cliente, teniendo en cuenta si existen descuentos, devoluciones u otro informe adicional que se debe considerar.
3. Realizar la facturación y contabilización diaria de los cobros.
4. Tener toda la información necesaria del cliente del exterior para mantener una relación permanente con él.

5. Tener control de las cuentas, comprobar que se haya realizado el cobro según el detalle de las cuentas proporcionado por el sistema contable que se maneja dentro de la empresa.

PARA ELABORAR UNA ESTRUCTURA DE PAGOS SE NECESITA:

1. Mantener contacto con los proveedores de bienes y servicios, estableciendo de la misma manera condiciones de pago, de manera que se obtenga algún crédito por parte de ellos.
2. Establecer un sistema de pago ya sea que se realice por cheque o transferencia, dependiendo al acuerdo que se llegue.
3. Registrar y contabilizar las facturas diariamente, para obtener el valor exacto que hay que pagar.
4. Llevar un seguimiento de las cuentas por pagar a los proveedores, realizando reportes diarios de lo que se ha cancelado, y obtener un informe preciso de lo realizado.

OBJETIVO

Una vez establecidas las condiciones de cobros y pagos tenemos que:

- Registrar con exactitud las ventas realizadas
- Identificar si existen devoluciones, descuentos del producto o informes adicionales que se deban considerar al momento de cobrar al cliente del exterior.
- Establecer una política de cobro y pago.
- Receptar y gestionar por medio de documentos necesarios la generación de pagos a los proveedores de bienes y servicios según el tiempo de crédito otorgado por los mismos.

CONCLUSIONES

Siendo las cuentas por cobrar un activo circulante mantenido por la empresa, y un control preciso que se debe ejercer sobre ellas, la función principal de la empresa es el ciclo de ingresos, el cual ayuda a los objetivos de la empresa, por ello se debe contar con un control interno en el cual se efectúe una estructura de cobro que facilite las fechas de ingreso de dinero, para facilitar los pagos a los proveedores de bienes y servicios.

En cuanto al cuidado que se debe tener con cada uno de los clientes es de suma importancia ya que deben existir políticas bien establecidas en cuanto a la concesión de créditos.

RECOMENDACIONES

La intervención por parte del departamento de contabilidad, para llevar a cabo la estructura de cobros de los clientes del exterior, con toda la información necesaria transmitida de forma indirecta a través de los otros departamentos con que cuenta la empresa.

La comunicación directa que se debe mantener con los colaboradores de cada departamento al momento de requerir ciertos pagos a los proveedores de bienes y servicios con urgencia para llevarlo a cabo dentro de la estructura, y evitar atrasos.

Implementar una política, en donde se establezca el manejo correcto del dinero y establecer un control sobre el mismo.

ANEXO # 1

ENCUESTA

1. ¿Existen incumplimientos en el pago de los clientes del exterior después de la venta realizada?

N. DE CLIENTES	10	100%
SI		0%
NO		0%

2. ¿Existe garantía bancaria o el cliente del exterior opera directamente?

N. DE CLIENTES	10	100%
CON GARANTIA		0%
SIN GARANTIA		0%

3. ¿Se ha estructurado fechas de cobro y pago?

N. DE CLIENTES	10	100%
SI		0%
NO		0%

4. ¿Se verifican saldos bancarios antes de emitir pagos a proveedores?

N. DE COLABORES	8	100%
SI		0%
NO		0%

5. ¿Existe atrasos en el pago a los proveedores de bienes y servicios?

N. DE PROVEEDORES	10	100%
SI		0%
NO		0%

6. ¿Alguna vez los clientes del exterior han suspendido las compras del producto por mala calidad?

N. DE CLIENTES	10	100%
SI		0%
NO		0%

7. ¿Los proveedores de bienes y servicio han suspendido las ventas y servicios por la falta de pago?

N. PROVEEDORES	10	100%
SI		0%
NO		0%

8. ¿Alguna vez se ha visto afectada las actividades por falta de dinero?

N. COLABORADORES	8	100%
SI		0%
NO		0%

9. ¿Los errores operativos que comete el personal son asumidos por la empresa o por cada trabajador?

N. DEPARTAMENTO	8	100%
EMPRESA		0%
COLABORADOR		0%

10. ¿La empresa aplica alguna política para manejar adecuadamente el dinero en efectivo?

N. DEPARTAMENTO	8	100%
SI		0.00%
NO		0.00%

ANEXO # 2

**FACTURAS DE
PROVEEDORES
DE SERVICIO**

BLASTI SA

Factura N° 001 - 901 - 000005313

RUC: 0991364277001

Matriz: AV. 25 DE JULIO S/N , RIO AL FONDO Z

Sucursal: AV. 25 DE JULIO S/N , RIO AL FONDO 2

Contribuyente Especial Nro. 2239

Obligado a llevar contabilidad: SI

Número de Autorización

1207201613470809913642770018734056791

Fecha y hora de Autorización

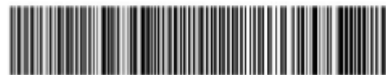
12/07/2016T13:47:06.000+00:00

Ambiente Producción

Tipo de Emisión Normal

Clave de Acceso

1207201601099136427700120019010000053135782183717



Razón Social/Nombres y Apellidos:

DAZAK TRADING COMPANY S.A.

RUC:

0992563397001

Fecha de Emisión 12/07/2016

Guía de Remisión

Moneda DOLAR

Códigos	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Descuento	Total
CFCO 0000027087	CONSOLIDACION DE FRUTA CONTECON	3.00	105.00	0.00	315.00
EC40 0000027089	ELECTRICIDAD, CONEXION Y MONITOREO CONTENEDORES	38.00	2.50	0.00	95.00

Información Adicional

SUBTOTAL 14%	410.00
SUBTOTAL 0%	0.00
SUBTOTAL Exento de IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	410.00
DESCUENTO	0.00
IVA 14%	57.40
PROPINA	0.00
VALOR TOTAL	467.40



CONTECON GUAYAQUIL SA
 Dir Matriz: AV. DE LA MARINA SIN VIA AL PUERTO MARITIMO
 Dir Sucursal: VIA PUERTO MARITIMO AV. DE LA MARINA SIN
 Contribuyente Especial No 870
 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

R.U.C.: 0992506717001
FACTURA
 No. 001-009-000262072
 NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:
 1207201617050109625067170016740909431
 FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 2016-07-12 17:05:01
 AMBIENTE: PRODUCCION
 EMBIÓN: NORMAL
 CLAVE DE ACCESO:

 1207201601099250671700120160200026207200026207201

Razón Social / Nombre y Apellido: DAZAK TRADING COMPANY SA Identificación: 0992506717001
 Fecha Emisión: 12/07/2016 Guía Remisión:


Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cant	Descripción	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
2C30		3.00	PORTEO DE CONTENEDORES(EXPO)				40.58	0	122.94
2C36		3.00	CERTIFICACION VGM				5.00	0	15.00
00CE		3.00	OTORGAMIENTO DE CERTIFICADOS Y/O COPIAS (NOTIFICACIONES)				2.50	0	7.50
RCEX		3.00	RECEPCION DE CONTENEDORES (EXPO)				35.13	0	105.39

Información Adicional
 Dirección AV RODRIGO CHAVEZ GONZALES SN Y CALLE URBESA NORTE
 Email EXPORTACIONES@DAZAK.COM
 Buque MAERSK NIMEGEN
 Viaje 1610
 Fecha Arriba 10/07/2016
 Cribl MIVCL6877034
 Comentario THC BK. 957168536

SUBTOTAL 14 %	250.83
SUBTOTAL 0 %	0.00
SUBTOTAL No objeto de IVA	0.00
SUBTOTAL Exento de IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	250.83
TOTAL Descuento	0
ICE	0.00
IVA 14 %	35.12
IRBPNR	0.00
PROPINA	0
VALOR TOTAL	285.95


ANEXO # 3
FACTURAS DE
PROVEEDORES
DE BIENES

FACTURA



001-100-000008118
ESURSA S.A.
 R.U.C.: 0190330680001
 Dir. Matriz: CORNELIO VINTIMILLA SIN Y CARLOS TOSI
 Dir. Sucursal: KM 1.5 VIA AL CAMBIO - MACHALA
 Contribuyente Especial Nro:287 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI EXPORTADOR HABITUAL DE BIENE 8

www.cartopel.com
 ...a un click de distancia!



Razón social / Nombres y apellidos: DAZAK TRADING COMPANY S.A.

Identificación: 0992563397001 **Dirección:** AV. RODRIGO CHAVEZ GONZALES SN Y CALLE URDESA NORTE TORRE 2 EDIF. PARQUE EMPRESARIAL COLON CIUDAD:GUAYAQUIL-GUAYAS-ECUADOR

Teléfono: 042136729 **Email:** G.MARIDUEÑA@BANAFODD.EC

Fecha de emisión: 19/03/2016 **Forma de pago:** 30 DIAS **Fecha de vencimiento:** 18/04/2016

Vendedor: 10 **Zona:** 20 **Id. Int:** 59075

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:



2103201610290701903306800015441508419

CLAVE DE ACCESO



1903201601019033068000120011000000081167286060010

Fecha y hora de autorización: 2016-03-21T10:29:07-05:00 **AMBIENTE:** PRODUCCIÓN **EMISIÓN:** NORMAL

Código	Descripción	Descripción Adicional	Cant.	Prelo Unitario	Desc	Prelo Total
52477BA1	HDI:500002477 EXPORBAN 22XU KRAFT (ESTRUCTURA JOE) 18.14	PED:5000019614 OC:696 COD:52477BA1-BASE	10,000	0.6900	0.0000	6,900.0000
52477TA2	HDI:500002477 EXPORBAN 22XU KRAFT (ESTRUCTURA JOE) 18.14	PED:5000019614 OC:696 COD:52477TA2-TAPA	10,000	0.4200	0.0000	4,200.0000
52477BP3	HDI:500002477 EXPORBAN 22XU KRAFT (ESTRUCTURA JOE) 18.14	PED:5000019614 OC:696 COD:52477BP3-BOTTOM PAD	10,000	0.0800	0.0000	800.0000

Orden de compra: 696	SUBTOTAL 12% 0.00
Guías de remisión: 002-001-57804,002-001-57805	SUBTOTAL 0%: 11,900.00
UNICAMENTE PARA EXPORTACION	SUBTOTAL No objeto de IVA: 0.00
	SUBTOTAL SIN IMPUESTOS: 0.00
	SUBTOTAL Exento de IVA: 0.00
	DESCUENTO: 0.00
	ICE: 0.00
	IVA 12%: 0.00
	IREPNR: 0.00
	PROPINA: 0.00
	VALOR TOTAL: 11,900.00



R.U.C.: 1792091829001

FACTURA

No. 001001000026487

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN

0508201615305817920918290019425151773

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN 2016-8-5 15:30

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO



0508201601179209182900120010010000264871234567817

TINFLEX S A

TINFLEX

Dirección: CHAUPIMOLINO PASAJE EL RECUERDO
Matriz: S/N Y FERNANDO SALVADOR

Dirección: CHAUPIMOLINO PASAJE EL RECUERDO S
Sucursal:

Contribuyente Especial Nro 00571
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD SI

Razón Social / Nombres y Apellidos: DAZAK TRADING COMPANY S.A. RUC / CI: 0992563397001

Fecha Emisión: 05/08/2016 FechaVencimiento: 04/09/2016 Condiciones de pago:

Cod. Principal	Cod. Aux.	Cant	Descripción	Precio Unitario	Desc.	Precio Total
8010301209010		4,000.00	FDA SIN IMP. 38X48X0.8 HDPE T	0.109	0.00	436.00

Información Adicional			
Dirección	AV RODRIGO CHAVEZ GONZALES SN Y CALLE URI	SUBTOTAL 14%	0.00
Teléfono	04 2138 729	SUBTOTAL 0%	436.00
Email	liquidaciones@dazak.com	SUBTOTAL No objeto de IVA	0.00
Orden Compra	738(QUEVEDO)	SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	436.00
Guia	No. 16258	DESCUENTO	0.00
		ICE	0.00
		IVA 14%	0.00
		PROPINA	0.00
		VALOR TOTAL	436.00

ANEXO # 4

FACTURAS

DE VENTA



RUC:	0992563397001
FACTURA	
No.:	002-002-000000001
Número de Autorización:	0707201615120809925633970018594758658
Fecha y Hora de Autorización:	2016-07-07T15:12:08
Ambiente:	PRODUCCION
Emisión:	NORMAL
Clave de Acceso	
	
0507201601099256339700120020020000000011234567814	

DAZAK TRADING COMPANY S A EXPORTADOR HABITUAL DE BIENES	
Dirección Matriz:	AV. RODRIGO CHAVEZ GONZALES SN Y CALLE URDESA NORTE
Dirección Sucursal:	Samborondon Business Center - Office Center - Piso 1 Ofic 16
Obligado a llevar contabilidad:	SI Contribuyente Especial Res.No.: 745

Razón Social / Nombres Apellidos:	GLOBAL INTERTRADE LIMITED PARTNERSHIP	Identificación:	0000000237597
Fecha de Emisión:	05/07/2016		

Cod. Princ.	Cod. Aux.	Cant.	Descripción	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
EXP000001	EXP000001	4392.00	CAJAS DE BANANO TIPO 22XJ	8.14	0.00	35750.88

Información Adicional	
Dirección:	APT 28, SHED 22 147 QUAY STREET AUCKLAND 1010 NEW
Email:	comercial@g-intertrade.com
Kgs Netos: 82675,31 Kgs	Marca: Favorita Vapor: Maersk Nimes 1608
Brutos: 86258,88	
Embarque: GYE	SEM26 DAE: 028-2016-40-00370657
Destino: Hamburg-Alemania	

SUBTOTAL 12%	0.00
SUBTOTAL 0%	35750.88
SUBTOTAL No objeto de IVA	0.00
DESCUENTO	0.00
SUBTOTAL	35750.88
IVA 12%	0.00
VALOR TOTAL	35750.88



DAZAK TRADING COMPANY S A EXPORTADOR HABITUAL DE BIENES	
Dirección Matriz: AV. RODRIGO CHAVEZ GONZALES SN Y CALLE URDESA NORTE Dirección Sucursal: Samborondon Business Center - Office Center - Piso 1 Ofic 16 Obligado a llevar contabilidad: SI Contribuyente Especial Res.No.: 745	

RUC:	0992563397001
FACTURA	
No.:	002-002-00000005
Número de Autorización:	0908201611080109925633970019530967160
Fecha y Hora de Autorización:	2016-08-09T11:08:01
Ambiente:	PRODUCCION
Emisión:	NORMAL
Clave de Acceso	
3107201601099256339700120020020000000051234567819	

Razón Social / Nombres Apellidos: LLP FRUIT FRESH Fecha de Emisión: 31/07/2016 Dirección: KAZYBEK BI, MOLOKOVA STREET 125, KARAGANDA. KAZAKHSTAN	Identificación: 9000000000035 Email: doc_electronico@dazak.com
---	---

Cod. Princ.	Cod. Aux.	Cant.	Descripción	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
EXP000001	EXP000001	1797.00	CAJAS DE BANANO TIPO 22XU	7.91	0.00	14214.27

Información Adicional

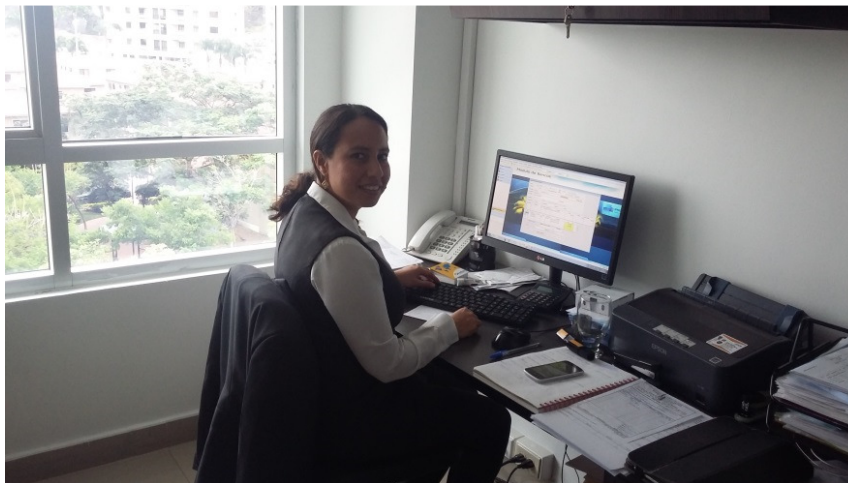
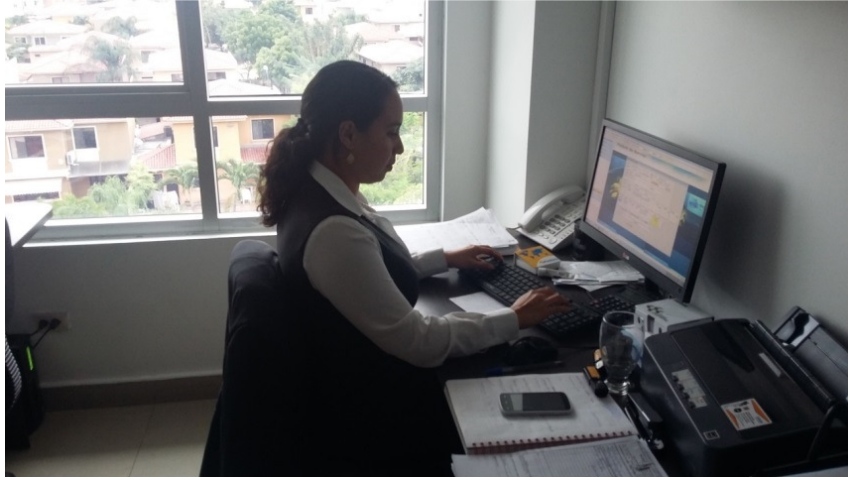
Kgs Netos:33826,85 Kg Brutos:37557,30
 Marca: Exporban Vapor:Baltic Summer V.1613
 Embarque:GYE Destino:St Petersburg-Russia in transit to Kazakhstan
 SEM30 DAE:028-2016-40-00451137

Subtotal 14%	0.00
Subtotal 0%	14214.27
Subtotal no objeto de IVA	0.00
Descuento	0.00
Subtotal	14214.27
IVA 14%	0.00
Valor Total	14214.27

Forma de Pago	Valor	Plazo	Tiempo
Transferencia banco exterior	14214.27	7.00	DIAS

ANEXO # 5

FOTOS





BIBLIOGRAFÍA

<http://www.gestiopolis.com/administracion-financiera-y-analisis-financiero-para-la-toma-de-decisiones/> (análisis financiero)

<http://carlosjames-carlosjames-1.blogspot.com/>
(antecedente histórico banano, origen e historia en el ecuador)

<http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/219-ventaja-comparativa-el-banano-en-el-ecuador> (Aporte de la economía en el ecuador)

http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D_Tesis_PDF/D-33487.pdf (antecedente referencial 1)

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/reduq/1199/1/TESIS%20PRODUCCION%20DE%20BANANO%20EN%20LA%20PROVINCIA%20DE%20EL%20ORO%202009-2010.pdf> (antecedente referencial 2)

<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/2840/1/UPS-GT000315.pdf> (antecedente referencial 3)

<http://yeisferalex.blogspot.com/2009/03/definicion-del-banano.html> (definición de banano)

<https://es.wikipedia.org/wiki/Comercio> (definición de comercio)

<http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/> (definición balanza comercial)

<http://www.definicionabc.com/economia/exportacion.php>
(definición de exportación)

<http://www.significados.com/fob/> (definición FOB)

ecuadorecologico.com/.../ministerio-de-agricultura-ganaderia-acuicultura-y-pesca/ (Definición de Magap)

www.comercioexterior.gob.ec/valores-mision-vision/
(Definición de Ministerio de Comercio Exterior)

http://www.cainco.org.bo/boletines_electronicos/boletines_informativos/BOLETIN_58/Glosario%20de%20terminos%20Aduaneros.pdf (glosario de términos aduaneros, comercio exterior y términos marítimo – portuarios)

<http://www.significados.com/metodologia/> (metodología de la investigación)

<http://www.ifrs.org/Documents/IAS07.pdf> (nic 7 Estados de Flujo de Efectivo)

[http://servicios.agricultura.gob.ec/sicpaj/archivos/documentos/Procedimiento art 24 Instructivo.pdf](http://servicios.agricultura.gob.ec/sicpaj/archivos/documentos/Procedimiento_art_24_Instructivo.pdf) (ley del banano magap)

<http://www.significados.com/metodologia/> (metodología)

http://ori.hhs.gov/education/products/sdsu/espanol/res_design.htm (diseño de la investigación)

http://planificaciondeproyctosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tipos-y-diseno-de-la-investigacion_21.html
(investigación descriptiva y explicativa)

http://msctecnologiaeducativa3.blogspot.com/p/poblacion-y-muestra_19.html (definición de población y muestra)

<http://metodologia02.blogspot.com/p/tecnicas-de-la-investigacion.html> (Técnicas de Investigación)