



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL, ADMINISTRATIVA Y
CIENCIAS**

**DISEÑO DEL PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD**

TEMA:

**PROPUESTA DE PROCEDIMIENTO DE CONTROL INTERNO
DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA
EMPRESA REY FILTRO S.A.**

Autor:

IVAN IGNACIO LLAGUNO VACA

Tutor:

MSc Odalys del Carmen Toledo R.

Guayaquil, Ecuador

2019



DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a Dios por permitirme permanecer con salud y con mis capacidades intactas lo que me dejará culminar con éxito mi carrera.

A mis padres que son fuente de inspiración y quienes me impulsan a seguir adelante en mi capacitación profesional.

Iván Ignacio Llaguno Vaca



AGRADECIMIENTO

En primer lugar, y por sobre todas las cosas, tengo que agradecer a la infinita bondad de nuestro Ser Supremo por darme la capacidad para poder, a través del estudio avanzar en lo académico y ser un profesional en la rama contable.

Mi eterno agradecimiento a mis señores padres por su apoyo incondicional tanto moral, emocional y económico que me permitirá culminar con éxito mi carrera.

Por otra parte, dejar constancia de mi eterna gratitud a todos y cada uno de los docentes en mi carrera estudiantil, lo cual me ha servido para mejor cada día más en mi desempeño académico.

Iván Ignacio Llaguno Vaca

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA
TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD**

Proyecto previo a la obtención del título de: Tecnólogo en Contabilidad

Tema

“Propuesta de Procedimiento de control interno de las cuentas por cobrar de la Empresa Rey Filtro S.A. ”

Autor: Llaguno Vaca Iván Ignacio

Tutora: Msc Odalys del Carmen Toledo R.

Abstract

The present investigative work was based on the study of the procedure that is carried out for the internal control of the accounts receivable of the Company Rey Filter S.A., from the city of Guayaquil. Taking into consideration that credit is currently one of the most widely used methods worldwide, a bad application in the credit and collection procedure can cause an imbalance and liquidity problems. In the theoretical framework, specific concepts such as accounts receivable, credit, collections, liquidity, etc. were put in place, so that the work becomes understandable for those who consult it. The methodological framework describes the procedure and instruments used for data collection, such as bibliographic, field, descriptive research, among others. The sample was based on credit and collections employees, as well as the manager, through a semi-structured interview, obtaining relevant information, results that revealed that a correct procedure is not applied in the internal control of accounts receivable, and there are shortcomings that are causing liquidity problems, therefore, it is important to urgently establish credit and collection policies for its clients and determine the terms and amounts for the granting of credits, as well as restructure the functions of the personnel in charge of this process to improve the internal control of accounts receivable, the same that are contained in the proposal of this investigation and will benefit Rey Filter SA and the work performed by the employees involved.

INDICE GENERAL

Contenidos	Páginas
Carátula.....	i
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Certificación de aceptación del Tutoría.....	ii
Autoría notariada.....	iii
Certificación aceptación CEGESCIT.....	ix
Resumen.....	x
Abstract.....	xi
Indice general.....	xii
Índice de tablas.....	xvi
Índice de gráficos.....	xvi

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema.....	1
1.2 Ubicación del problema en un contexto.....	2
1.3 Situación del Conflicto.....	3
1.4 Formulación del Problema.....	3
1.5 Variables de Investigación.....	4
Variable independiente.....	4
Variable dependiente.....	4
1.6 Determinación del Problema.....	4
1.7 Objetivos.....	4
1.7.1 Objetivo General.....	4
1.7.2 Objetivos Específicos.....	4
1.8 Justificación.....	5

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. 1 Antecedentes Históricos.....	6
-------------------------------------	---

2.1.2 Antecedentes Referenciales	7
2.2. Fundamentación Legal.....	13
2.3 Variables de Investigación	16
Variable Independiente: Control interno de las cuentas por cobrar.....	16
Variable Dependiente: Liquidez	17
2.4 Glosario de términos	17

**CAPÍTULO III
METODOLOGÍA**

3.1. Presentación de la Empresa	19
Objeto social	19
Misión.....	19
Visión	19
Estructura Organizativa.- Principales áreas de la Empresa.	19
Plantilla total de trabajadores	20
Cantidad de trabajadores por categoría ocupacional	21
Clientes, proveedores y competidores más importantes.....	21
Principales productos	22
Descripción del proceso objeto de estudio.....	22
Análisis económico financiero de periodos anteriores de la empresa Rey Filtro S.A., a través de indicadores (ingresos, costos, liquidez, rentabilidad, rotación de inventarios, entre otros).....	23
3.2. Diseño de investigación.....	25
3.3 Técnicas e instrumentos de la investigación.....	26
3.4 Procedimiento utilizado en la elaboración de la Propuesta.....	28

**CAPÍTULO IV
PROPUESTA DEL PROYECTO**

4.1 Determinación de las falencias en la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Rey Filtro S.A.	30
---	----

4.2. Propuesta.....	39
4.2.1 Fundamentación de la propuesta.....	39
4.2.2 Descripción de la Propuesta	40
Ubicación sectorial y física.....	40
Objetivos de la Propuesta	40
Objetivo General	40
Objetivos Específicos.....	41
Misión y Visión	41
Tiempo de ejecución y cronograma de actividades	41
Desarrollo de la propuesta	41
Conclusiones.....	49
Recomendaciones.....	50
Bibliografía	51
Anexos	58
Anexo 1 Carta de aceptación de la empresa	
Anexo 2 Logotipo de la empresa	
Anexo 3 Recolección de datos	
Anexo 4 Facturación a crédito	
Anexo 5 Registro de Tutorías	

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Nómina de Trabajadores Rey Filtro S.A.	20
Tabla 2 clientes, proveedores, principales competidores Rey Filtro S.A.	21
Tabla 3 Principales productos que vende la Empresa Rey Filtro S.A.	22
Tabla 4 Estados Financieros de la Empresa Rey Filtro S.A.	23
Tabla 5 Estado de resultados de la Empresa Rey Filtro S.A.	25
Tabla 6 Tipos de Investigación a utilizarse	26
Tabla 7 Preguntas dirigida a los empleados de Rey Filtro S.A.	27
Tabla 8 Población de la Empresa Rey Filtro.....	28
Tabla 9 Pregunta 1	30
Tabla 10 Pregunta 2	31
Tabla 11 Pregunta 3	32
Tabla 12 Pregunta 4	33
Tabla 13 Pregunta 5	35
Tabla 14 Pregunta 6	36
Tabla 15 Pregunta 7	37
Tabla 16 Porcentaje de ventas realizadas a contado y crédito.....	37
Tabla 17 Cuentas por cobrar por edades	37
Tabla 18 Cuentas vencidas	37
Tabla 19 Registro de Venta por cliente Empresa Rey Filtro S.A.	48

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Organigrama de la Empresa Rey Filtro S.A.	19
Gráfico 2 Trabajadores por categoría ocupacional	21
Gráfico 3 Pregunta No. 1	30
Gráfico 4 Pregunta No. 2	31
Gráfico 5 Pregunta No. 3	32
Gráfico 6 Pregunta No. 4	33
Gráfico 7 Pregunta No. 5	34
Gráfico 8 Pregunta No. 6	34
Gráfico 9 Pregunta No. 7	35
Gráfico 10 Dirección de la Empresa Rey Filtro S.A.	40

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

A nivel mundial la contabilidad se ha convertido en un pilar fundamental en el desarrollo económico, puesto que permite registrar los movimientos financieros de las entidades públicas y privadas y conocer su situación económica en tiempo real para la toma de mejores decisiones a fin de mantener su sostenibilidad y desarrollo.

Las empresas e instituciones privadas dedicadas principalmente al comercio de sus productos y servicios mantienen una constante competencia para captar clientes, lo que ha generado que se creen nuevas formas y facilidades de pago para cumplir con este objetivo.

En la actualidad las compras no sólo se hacen en efectivo o con tarjetas de crédito, ahora también se otorga créditos directos a los clientes, cuyas transacciones se encuentran respaldadas por facturas, letras de cambio o por la generación de tarjetas de crédito empresariales, lo que ha dado más movimiento a algunas cuentas contables y en especial a la cuenta por cobrar, por ser recursos económicos de propiedad de una empresa u organización que a futuro le generarán beneficios por formar parte del activo circulante.

En el Ecuador hoy en día las cuentas por cobrar o créditos constituyen la clave en el desarrollo exitoso de los negocios, pero también se puede considerar un arma de doble filo puesto que, si no se lleva un adecuado control de las cuentas por cobrar pueden desencadenar en una falta de liquidez en la empresa.

Por consiguiente, la empresa Rey Filtro, se ha visto en la necesidad de adaptarse a las condiciones económicas predominantes en el país, para convertirse en un negocio competitivo.

1.2 Ubicación del problema en un contexto

Las cuentas por cobrar según Lozada (2018) son consideradas como una fuente de financiamiento sin costo para la empresa beneficiaria del crédito comercial y como una herramienta de comercialización para la empresa que otorga este beneficio, sin embargo si la recuperación de las ventas a crédito no se la realiza en el plazo acordado, este retraso provoca serias afectaciones en el normal desenvolvimiento de la empresa puesto que su flujo de efectivo tiene que cubrirse con financiamiento externo.

Estos financiamientos se pueden dar a través de sobregiros o préstamos bancarios para cubrir proveedores, es por eso que se hace imprescindible seguir lineamientos adecuados de crédito y cobranza para sustentar un negocio. Lozada (2018) señala “el establecimiento de normas y procedimientos tanto para el otorgamiento del crédito como para una efectiva recuperación de cartera orientadas a evitar que los clientes dejen de cumplir con los pagos en el tiempo oportuno”.

La causa de la mala aplicación en técnicas de recuperación de cartera provoca disminución en la liquidez. Bastidas (2017) indica:

La falta de actualización en técnicas de cobranzas y contratación de personal capacitado en esta área, por lo tanto, el efecto es que a pesar que la empresa tenga proyecciones sobre los flujos que debe tener en cuenta, no se cumplan y lleguen a estar por debajo de lo planeado para cubrir obligaciones corrientes (p.2).

Por no llevar un adecuado control interno muchos negocios han tenido que cerrar sus puertas, al no tener un buen sistema de recuperación de cartera y debido a ello no puede haber buenos resultados por lo tanto la empresa u organización se vuelve insolvente.

La empresa Rey Filtro se dedica a la venta al por mayor y menor de artículos de filtro para vehículos pesados y livianos, así como vende diferentes tipos de motores estacionarios. La misma está presentando inconvenientes en la gestión de crédito y cobranzas por deficiencia en los procedimientos de control interno de las cuentas por cobrar, situación que provoca inconvenientes y problemas financieros y de liquidez que pueden resultar fatales para su sostenibilidad.

1.3 Situación del Conflicto

Según estudios empíricos realizados en la empresa se ha detectado las siguientes causas que afectan las cuentas por cobrar.

1. Falta de análisis de la capacidad de endeudamiento de los clientes
2. Incumplimiento de pago de los clientes en fechas acordadas
3. Falencias en el seguimiento y gestión de cobro a los clientes

Esto conlleva determinados efectos, los cuales son:

Cientes con cuentas por cobrar vencidas

Disminución en los márgenes de beneficio y del efectivo para hacer frente a las deudas con terceros.

Atraso en el pago a proveedores, empleados, impuestos y servicios

Endeudamiento por créditos externos

Falta de liquidez

Teniendo en cuenta lo señalado surge el siguiente problema científico:

1.4 Formulación del Problema

¿Cómo contribuir a un mejor control interno de las cuentas por cobrar para aumentar la liquidez de la Empresa Rey Filtro?

1.5 Variables de Investigación

Variable independiente

Control Interno de las cuentas por cobrar

Variable dependiente

Liquidez

1.6 Determinación del Problema

País: Ecuador

Región: Costa

Ciudad: Guayaquil

Campo: Contabilidad

Lugar: Empresa Rey Filtro

Área: Control interno

Procesos: crédito y cobranzas

Aspectos: Control interno, cuentas por Cobrar, liquidez.

Tema: Propuesta de procedimiento de control interno de las cuentas por cobrar de la empresa Rey Filtro.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo General

Establecer adecuados procedimientos de control interno de las cuentas por cobrar para aumentar la liquidez de la empresa Rey Filtro.

1.7.2 Objetivos Específicos

- Analizar los métodos utilizados en el control interno de las cuentas por cobrar.
- Determinar las falencias en la gestión de crédito y cobranza.

- Proponer políticas y procedimientos adecuados para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar

1.8 Justificación

Este proyecto tiene una justificación práctica para la empresa debido a que es muy importante establecer un correcto control interno referido a las cuentas por cobrar y para ello se establecen las funciones específicas al personal encargado del crédito y cobranza a fin de llevar un correcto registro de las transacciones.

El estudio tiene importancia desde el punto de vista social debido a que, mejorando el control interno de las cuentas por cobrar, existirá una adecuada organización en la empresa y permitirá cumplir los objetivos propuestos, por ende, dar un mejor servicio a los clientes para satisfacer sus necesidades crediticias y cumplir eficientemente con el pago a los proveedores.

Aplicando adecuados lineamientos de control interno de las cuentas por cobrar la Empresa Rey Filtro mejorará su proceso de crédito y cobranza y su servicio será eficaz y oportuno, satisfaciendo las necesidades de los clientes y mejorando su situación financiera.

Desde el punto de vista metodológico proporciona políticas y procedimientos adecuados para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar, contribuyendo a la mejora de la liquidez en la empresa

La aplicación de las Políticas y procedimientos para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar, también es una herramienta administrativa puesto que, se detallan las competencias que tiene cada funcionario involucrado en el proceso de crédito y cobranza a fin de evitar confusiones en el proceso o la duplicidad de funciones.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. 1 Antecedentes Históricos

A medida que el ser humano evoluciona, han surgido necesidades que ha tenido que ir cumpliendo, así lo señala Thompson (2018):

Desde el principio de los tiempos la humanidad ha tenido y tiene que mantener un orden en cada aspecto y más aún en materia económica, utilizando medios muy elementales al principio, para luego emplear medios y prácticas avanzadas para facilitar el intercambio y/o manejo de sus operaciones (p.1).

Las cuentas contables son clasificadas de acuerdo a sus características afines y permiten graficar los aumentos o disminuciones económicas de un negocio. Una cuenta por cobrar es para Hernández (2017) “Cuenta real de activo circulante. Representa el monto total que adeudan los clientes a la empresa, con motivo de las ventas o servicios que el mismo presta representadas por facturas o Notas de Débitos” (p.1).

Una cuenta a cobrar para Marcos (2019) es una cuenta que presenta saldo deudor en el balance de situación de la empresa. Estas representan un conjunto de derechos a favor de una empresa frente a terceros por la prestación previa de un servicio o la venta de un producto. Por tanto, las cuentas a cobrar son fruto de la actividad económica diaria de la empresa.

Para Vallado (2019) “Son derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo. (Incluye documentos por cobrar)” (p.2).

En el Trabajo de Investigación “Cuentas por cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa “Ademinsa S.A.C.” elaborado por Becerra, Biamontes y Palacios (2017) como autores, hacen referencia al tema tratado por Orellana (2005):

El mecanismo de las cobranzas debe ser oportuna y eficaz para entregar información sobre los créditos otorgados a corto y largo plazo, la comunicación del saldo pendiente de cobro se va corroborar bajo supervisión de profesionales capacitados para definir el cobro con estrategias (p.22).

Por consiguiente, las cuentas por cobrar representan los créditos que una empresa concede a sus clientes permitiéndoles financiar su actividad económica, es decir, son dinero que está pendiente de cobro por la venta de bienes o servicios los mismos que pueden estar financiados a corto o largo plazo.

En la actualidad las empresas hacen uso de diferentes estrategias y formas de pago para captar más clientes y poder aumentar sus ventas dando lugar a las cuentas por cobrar, ofreciendo facilidades de pago a través de tarjetas de crédito, letras de cambio, documentos, etc.

Es por esta razón que se ha hecho necesario crear un conjunto de normas, procedimientos y mecanismos para llevar un control interno y lograr una función administrativa íntegra, eficaz y transparente.

2.1.2 Antecedentes Referenciales

Contabilidad Financiera

Cruz (2018) plantea que:

Entre los conceptos de contabilidad financiera destaca el de Guajardo y Andrade (2008) quienes indican que este tipo de contabilidad es la que expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones realizadas por una organización, así como ciertos eventos económicos

que inciden en esta, con el objetivo de proveer información útil y segura a usuarios externos para la toma de decisiones.

Cruz (2018) acoge lo expresado por Vásquez (2012) “la contabilidad financiera realiza análisis e interpretación de los estados financieros, elabora las políticas financieras de la organización, diseña proyectos de inversión; direcciona la realización de inversiones y mantiene relaciones con instituciones que pueden proporcionar crédito para capitalizar la empresa” (p.15).

Cruz (2018) describe lo señalado por Guajardo y Andrade (2008) “Consideran que la contabilidad financiera sirve principalmente a usuarios externos como: acreedores, accionistas, analistas e intermediarios financieros, el público inversionista y organismos reguladores entre otros” (p.15).

Activo Corriente

En el portal ABC Finanzas, García (2017) señala que un activo corriente es: “El activo corriente al cual le llaman también activo líquido o circulante, es el conjunto de los activos de una empresa que pueden hacerse líquidos, es decir, convertirse en dinero físico en un plazo menos de un año” (p.1).

Refiere el mismo autor:

También podemos entender al activo corriente como todos esos recursos de carácter necesario para la realización de las actividades del día a día en una empresa. Se le conoce como activo “corriente” porque es un tipo de activo que está en continuo movimiento (por lo que generalmente son vendidos en un lapso menor a un año, y esa es su intención) (p.1).

Cuenta por cobrar

En la enciclopedia económica se señala que las cuentas por cobrar son Anónimo (2019):

Derechos de cobro que posee una entidad sobre terceros para determinada fecha. También se las puede definir como la prestación que hace un individuo de algunos de sus bienes con el objetivo de que en un plazo de tiempo los adquiera nuevamente. Este préstamo de algún bien es pagado con dinero en sumas parciales, y si es el caso de que no se cumple con el pago, el individuo cuenta con el derecho de recuperar lo que vendió a crédito (p.1).

Cartera de crédito vencida

La cartera vencida registra, según Arteaga y Barzola (2016)

El valor de toda clase de créditos que por más de 30 días dejan de ganar intereses o ingresos. Una vez que una cuota se transfiere a cartera vencida todas las cuotas restantes por vencer y vencidas hasta 30 días se reclasifican a la cartera que no devenga intereses (p.40).

Procedimiento de Cuentas por Interno de cuentas por cobrar

En el documento “Definición” elaborado por la Alcaldía de Puerto Boyacá señala lo siguiente en referencia al Manual de control interno – procedimientos, Anónimo (2019):

Es un elemento del Sistema de Control Interno, el cual es un documento detallado e integral que contiene, en forma ordenada y sistemática, instrucciones, responsabilidades e información sobre políticas, funciones, sistemas y procedimientos de las distintas operaciones o actividades que realizan en una entidad (p.1).

Liquidez

Becerra, Biamontes y Palacios (2017) como autores, hacen referencia al tema tratado por Nuñez (2015):

Es el efectivo con que cuenta la empresa donde mide la solvencia económica que tiene para afrontar las obligaciones con terceros a corto y largo plazo según las necesidades de responsabilidad con los

terceros, la gerencia evaluará la liquidez en un periodo determinado para evaluar el incremento del negocio, la liquidez proviene de la disponibilidad (p.25). Los mismos autores se refieren a la Liquidez, acogiendo lo señalado por Durand (2009): “Se mantiene con la firmeza de realizar las cobranzas en su oportunidad, dando lugar a un depósito a largo plazo para tener un resguardo de rentabilidad para oportunidades de negocio, planes de participación con altos índices de rendimiento para una futura empresa en marcha” (p.26).

En el portal ABC Finanzas, Céspedes (2017) señala: “La liquidez describe el grado en que un activo o valor puede ser comprado o vendido rápidamente en el mercado sin afectar el precio del activo” (p.1), continúa refiriendo el mismo autor: (...) “La liquidez contable mide la facilidad con que un individuo o empresa puede cumplir con sus obligaciones financieras con los activos líquidos disponibles. Hay varios ratios que expresan la liquidez de la contabilidad” (p.1).

Control Interno

Se señala en la Tesis Contable elaborada por García (2015):

El término de “Sistema de Control Interno” significa todas las políticas y procedimientos (controles internos) adaptados por la administración de una entidad para ayudar a lograr el objetivo de la administración de asegurar, tanto como sea factible, la conducción ordenada y eficiente de su negocio, incluyendo adhesión a las políticas de administración, la salvaguarda de activos, la prevención y detección de fraude y error, la precisión e integralidad de los registros contables, y la oportuna preparación de información financiera confiable. Según las (Normas Internacionales de Auditoría N°6 evaluación del riesgo y Control interno, párrafo 8, Sec. 400) (p.7).

Continúa el referido autor García (2015):

El Control Interno ayuda a que los procedimientos establecidos dentro de un conjunto de políticas y principios sean ejecutados de manera eficiente por los responsables de cada área de trabajo o nivel de una organización. El Control Interno proporciona una seguridad razonable más no absoluta del cómo se está ejecutando los procedimientos de cada empresa con el fin de suministrar información de interés a la administración (p. 8).

Con referencia al Control Interno COSO, en la Tesis Contable elaborada por Bravo (2016) se describe lo señalado por Cumbal (2015):

Es un sistema que permite implementar el control interno en cualquier tipo de entidad u organización. Sus siglas se refieren al Committee of Sponsoring Organizations of The Treadway Commission, quienes evaluaron y llegaron a la conclusión que la ausencia de orden en los procesos de una entidad, representa una diversidad de riesgos, por lo tanto, es necesario evaluarlos y darles una respuesta inmediata para evitar los posibles fraudes o errores que pudieren surgir (p.7).

En el documento investigativo “El control interno de las empresas privadas”, los Objetivos que se deben lograr con el control interno señala Ramón (2019):

- 1) La obtención de la información financiera oportuna, confiable y suficiente como herramienta útil para la gestión y el control.
- 2) Promover la obtención de la información técnica y otro tipo de información no financiera para utilizarlas como elemento útil para la gestión y el control.
- 3) Procurar adecuadas medidas para la protección, uso y conservación de los recursos financieros, materiales, técnicos y cualquier otro recurso de propiedad de la entidad.
- 4) Promover la eficiencia organizacional de la entidad para el logro de sus objetivos y misión.

5) Asegurar que todas las acciones institucionales en la entidad se desarrollen en el marco de las normas constitucionales, legales y reglamentarias.

6) Idoneidad y eficiencia del recurso humano

7) Crear conciencia de control (p. 82)

Los siguientes son los Elementos de Control Interno, según lo señalado por Lara, Marín & Salazar (2010):

Para alcanzar estos objetivos, el sistema de control interno debe estar sustentando en los siguientes elementos:

Organización de la Empresa: La organización está conformada por una serie de elementos a través de los de los cuales se logra que las actividades de la empresa se desarrollen en forma armoniosa y sistemática. Estos elementos son:

- a) Dirección: En toda empresa deben existir la persona o personas que la dirijan y asuman la responsabilidad de las políticas y decisiones tomadas al ejecutarlas.
- b) Coordinación: Este elemento de control interno persigue el objetivo de establecer una relación armoniosa y sincronizada entre los diferentes centros de actividades, para evitar la duplicidad de funciones o la imposibilidad de realizar un determinado paso debido a que el anterior no ha sido cumplido.
- c) División de Funciones: Es uno de los elementos claves del control interno. Gira en torno a la previsión de que jamás debe permitirse que en una sola persona tenga a su cargo la totalidad del proceso en la realización de una transacción comercial. Para ello, debe lograrse que cada operación pase por varias personas diferentes cuyas funciones no tengan realizaciones entre sí. con ellos se logra que los funcionarios que realizan la transacción, no puedan intervenir en el registro de la misma ni tengan la custodia del bien involucrado (p.4).

Se describen los siguientes como procedimientos del control interno, según Lara, Marín & Salazar (2010):

Para que los elementos de control interno (...) cumplan su función, es necesario establecer los procedimientos que permitan alcanzar tales objetivos. Estos procedimientos se refieren a:

a. Planificación y Sistematización: El control interno se verá fortalecido en la medida en que se planifique con anticipación todas las actividades y se cuenta con los procedimientos a seguir en cada actividad.

b. Formas y Registros: Junto con el manual de procedimientos, debe activarse la utilización de formularios procurando que, sin llegar a una proliferación exagerada sean los necesarios para alcanzar los objetivos tales como: facturas, notas de despacho, recibos, notas de créditos, notas de débito, informes de recepción, etc. (p.4-5).

2.2. Fundamentación Legal

En el Art. 1 de la Constitución Política de la República Nacional, establece Nacional (2008) “El Ecuador es un Estado constitucional de derechos y justicia, social, democrático, soberano, independiente, unitario, intercultural, plurinacional y laico, radicando su soberanía en la voluntad del pueblo que es fundamento de la autoridad” (p.23).

Nacional (2008): “Art. 309.- El sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado, y del popular y solidario, que intermedian recursos del público”, y cada uno de estos sectores contará con normas y entidades de control (p.147).

La NIIF para las PYMES - Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades NIIF (2015) señala: “Las pequeñas y medianas entidades son entidades que: (a) no tienen obligación pública de rendir cuentas; y (b) publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos” (p. 11). En el mismo cuerpo legal NIIF (2015) se señala:

El objetivo de los estados financieros de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una amplia gama de usuarios de los estados financieros que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información (p.13).

En la Sección 10 de la NIIF “Cambios de Políticas contables” se indica lo siguiente: 10.9: Las siguientes situaciones no constituyen cambios en las políticas contables: (b) la aplicación de una nueva política contable para transacciones, otros sucesos o condiciones que no ocurrieron anteriormente” (p.55)

En la Sección 11 de la NIIF para Pymes se indica: en el punto 11.5: “Los instrumentos financieros básicos que quedan dentro del alcance de la Sección 11 son los que cumplen las condiciones del párrafo 11.8. Son ejemplos de instrumentos financieros que normalmente cumplen dichas condiciones”: (d) cuentas, pagarés y préstamos por cobrar y por pagar (p.60)

En el punto 11.8 Una entidad contabilizará los siguientes instrumentos financieros como instrumentos financieros básicos de acuerdo con lo establecido en la Sección 11: (b) un instrumento de deuda (como una cuenta, pagaré o préstamo por cobrar o pagar) que cumpla las condiciones del párrafo 11.9 (p. 61).

En el punto 11.10 Son ejemplos de instrumentos financieros que normalmente satisfacen las condiciones establecidas en el párrafo 11.9: (a) cuentas de origen comercial y pagarés por cobrar y pagar y préstamos de bancos o terceros (p.62).

En el documento Análisis de cartera vencida de clientes de la Compañía Delta Plastic C.A., Araujo (2016) dice:

Al igual que todos los activos que mantiene una compañía, las cuentas por cobrar son “Recursos controlados por la entidad y de los cuales se espera obtener, en el futuro, un beneficio económico” (Consejo de Normas Internacional de Contabilidad, 2009). Para fomentar la conservación y atracción de nuevos clientes la mayoría de las compañías recurren a la concesión de crédito, pero esto podría generar problemas, es por esto que las entidades aplican políticas empresariales que fomenten una correcta administración financiera (p.31). Continúa Araujo (2016)

“De acuerdo con lo dispuesto en la sección 11 de la NIIF para Pymes, para que una entidad reconozca una cuenta por cobrar (activo financiero) debe cumplir con las siguientes condiciones”:

a) Los rendimientos para la entidad sobre el instrumento pueden ser un importe fijo, estar sujeto a una tasa fija, una tasa variable o alguna combinación de ambas.

b) No hay cláusulas contractuales que, por sus condiciones, pudieran dar lugar a que el tenedor pierda el importe principal y cualquier interés atribuible al periodo corriente o a periodos anteriores. El hecho de que un instrumento de deuda esté subordinado a otros instrumentos de deuda no es un ejemplo de esta cláusula contractual.

c) Las cláusulas contractuales que permitan al emisor (el deudor) pagar anticipadamente un instrumento de deuda o permitan que el tenedor (el acreedor) lo devuelva al emisor antes de la fecha de vencimiento no están supeditadas a sucesos futuros.

d) No existe un rendimiento condicional o una cláusula de reembolso excepto para el rendimiento de tasa variable descrito en (a) y para la cláusula de reembolso descrita en (c) (p. 32).

Con el propósito de desarrollar una actividad comercial es de importancia estar al tanto de las leyes y normativas como es el caso de las Normas

Internacionales de Contabilidad para tener transparencia en las cuentas contables de los negocios y empresas.

En las Normas Internacionales de Contabilidad NIC (2016), se señala en el NIC 39:

Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración: esta Norma se aplicará por las entidades a todos los instrumentos financieros dentro del alcance de la NIIF 9 Instrumentos Financieros si, y en la medida en que: la NIIF 9 permita que se apliquen los requerimientos de la contabilidad de coberturas de esta Norma; y el instrumento financiero sea parte de una relación de coberturas que cumpla los requisitos de la contabilidad de coberturas de acuerdo con esta Norma (p.A1609).

2.3 Variables de Investigación

Variable Independiente: Control interno de las cuentas por cobrar

En el artículo titulado “CONTROL INTERNO: Conceptos fundamentales”, la Universidad del Norte señala, Uninorte (2018):

El modelo COSO define al control interno, como: “Un proceso ejecutado por el consejo directivo, la administración u otro personal de una Organización, diseñado para proveer seguridad razonable en relación con el logro de los objetivos relativos a la eficiencia y eficacia de las operaciones, a la confiabilidad de la información (financiera y no financiera) y al cumplimiento de leyes y regulaciones (p.1). Por tanto, el control interno de las cuentas por cobrar se realiza con el objetivo de lograr una mejor gestión de las cuentas por cobrar.

Dentro de los aspectos a fortalecer por el control interno de las cuentas por cobrar, se encuentran:

Control de los pedidos de los clientes

La aprobación del crédito

La entrega de mercancía

La función del despacho

La función de facturación

La verificación de la factura

El manejo de cuentas control

El manejo de los libros mayores de los clientes

La aprobación de las devoluciones y las rebajas en ventas

La autorización de sanciones en cuentas incobrables

Variable Dependiente: Liquidez

La liquidez define Spencer (1993) como: “La facilidad con la que un elemento del activo puede convertirse rápidamente en dinero en efectivo sin pérdida de valor en relación a su precio de compra” (p.244).

Las cuentas por cobrar son los activos líquidos provenientes de los créditos otorgados a los clientes de una empresa o negocio. Estos activos serán más o menos eficientes siempre y cuando roten en un tiempo prudencial.

2.4 Glosario de términos

Cliente: es para Rafino (2019) “Persona que utiliza los servicios de un profesional o de una empresa, especialmente la que lo hace regularmente” (p.1).

Control Interno: Lo define Armada Paraguaya (2019) como: “Conjunto de normas, principios, procedimientos, acciones, mecanismos, técnicas e instrumentos de Control que, ordenados, relacionados entre sí y unidos a las personas que conforman una institución, se constituye en un medio para lograr una función administrativa integra, eficaz y transparente”.

Cuentas por cobrar: Es para Quintero (2018): “Cuando una empresa tiene unos derechos pendientes de cobro sobre terceras personas, ya sean físicas o jurídicas, a una fecha determinada” (p.1).

Inventario: Lo señala García (2017) como: “conjunto de artículos o mercancías que se acumulan en el almacén pendientes de ser utilizados en el proceso productivo o comercializados” (p.1).

Crédito: En el Portal de Educación Financiera del Banco del Pacífico, se define al crédito BancoPacíficoEC (2018) como: “Un producto financiero que permite a una persona acceder a dinero para adquirir bienes y servicios cuyo valor es mayor al de los recursos con los que cuenta” (p.1).

Al crédito consideran como: “El derecho que tiene una persona acreedora a recibir de otra deudora una cantidad en numerario entre otros. En los negocios, crédito es la confianza dada o tomada a cambio de dinero, bienes o servicios John Stuart Mill Economía política” (p.11). Los mismos autores Arteaga y Barzola (2016) señalan: “Otra definición de crédito que podemos aplicar es, “la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía, o servicio, sobre la base de confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado” (p.11).

Cobranza: Define a las cobranzas Araujo (2016) como:

El proceso mediante el cual la compañía realiza actividades de recuperación del precio de sus productos que fueron concedidos en calidad de crédito a los clientes, estas operaciones deben tener relación y coherencia con las políticas de crédito preestablecidas y las condiciones particulares que durante la negociación se establecieron” (p. 24-25).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Presentación de la Empresa

La empresa Rey Filtro S.A., con RUC 0910813500001, inició sus actividades comerciales el 12 de abril del 2001, se mantiene funcionando con un local ubicado en la Av. 10 de Agosto 1911 y Esmeraldas, Parroquia Tarqui de la ciudad de Guayaquil.

Objeto social

La empresa Rey Filtro se dedica a la venta al por mayor y menor de artículos de filtro para vehículos pesados y livianos, así como también de diferentes tipos de motores estacionarios, con repuestos y accesorios de calidad con el fin de prestar un servicio eficiente a los clientes

Misión

Ofrecer a nuestros clientes la mejor calidad y funcionamiento de los filtros de aire para maquinaria pesada y automotriz

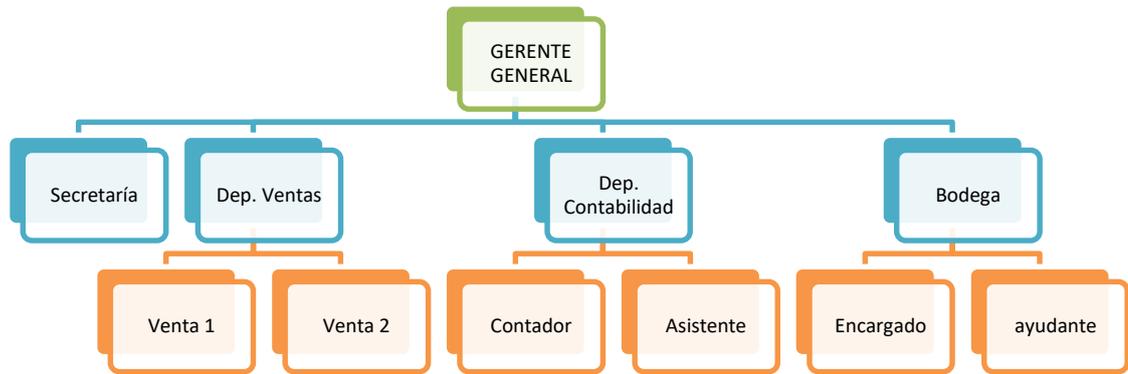
Visión

Liderar a nivel nacional la comercialización de filtro y lubricante para maquinaria pesada, estacionaria y automotriz.

Estructura Organizativa. - Principales áreas de la Empresa.

En el presente cuadro se describe la estructura organizativa, acorde con los diferentes departamentos que funcionan en la Empresa Rey Filtro.

Gráfico 1 Organigrama de la Empresa Rey Filtro S.A.



Elaborado por: Iván Llaguno
Organigrama de la empresa Rey Filtro S.A.

Plantilla total de trabajadores

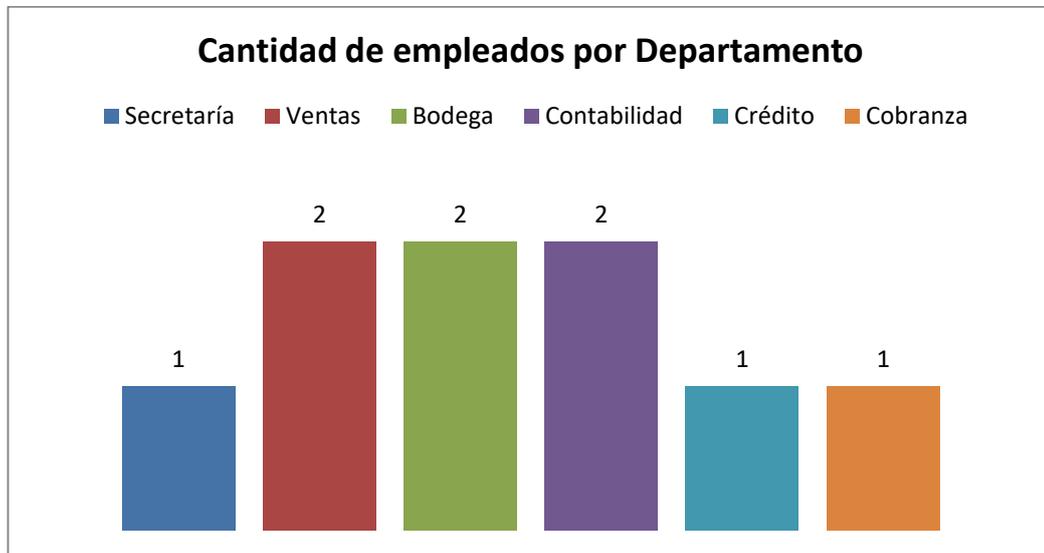
Tabla 1 Nómina de Trabajadores Empresa Rey Filtro S.A.

NÓMINA DE TRABAJADORES DE REY FILTRO S.A.		
Departamento	Cargo	Nombre
VENTAS	Vendedor 1	Andrés Villanueva
	Vendedor 2	Iván Llaguno
SECRETARIA	Secretaria	Stephanie Gutiérrez
CONTABILIDAD	Contador	José Aristizabal
	Asistente	Pilar Llaguno
DEP. DE CRÉDITO	Gestor	Jonathan Carrera
DEP. DE COBRANZA	Cobrador	Wilson Hernández
BODEGA	Jefe	Camilo Useche
	Ayudante	Alberto Góngora

Elaborado por: Iván Llaguno
Nómina de empleados por Departamento de la empresa Rey Filtro S.A.

Cantidad de trabajadores por categoría ocupacional

Gráfico 2 Trabajadores por categoría ocupacional



Elaborado por: Iván Llaguno

Cantidad de empleados por departamento, en la empresa Rey Filtro S.A.

Clientes, proveedores y competidores más importantes.

Tabla 2 Detalle de clientes, proveedores, principales competidores Rey Filtro S.A.

DETALLE DE CLIENTES FRECUENTES
Veraprad
City San
Heroca
Chocolate Fino S.A.
Porconecu S.A.

PRINCIPALES PROVEEDORES
Inverneg
Filtrocorp S.A.
Economisa
Codepartes S.A.

PRINCIPALES COMPETIDORES
Solo filtro
Su filtro
La casa del filtro

Elaborado por: Iván Llaguno

Clientes, proveedores y competidores de la empresa Rey Filtro S.A.

Principales productos

Tabla 3 Principales productos que vende la Empresa Rey Filtro S.A.

Filtros		Lubricantes
Marcas	Tipos	Marcas
Shogun Sakura	<ul style="list-style-type: none">• Aceite• combustible• motor• A/C	Gulf Kendall Amali

Elaborado por: Iván Llaguno
Principales productos que vende la empresa Rey Filtro S.A.

Descripción del proceso objeto de estudio

En la actualidad la Empresa Rey Filtro S.A. utiliza un procedimiento básico para la concesión de créditos.

1. El cliente se acerca al local y se pone en contacto con alguno de los vendedores disponibles.
2. El cliente hace el requerimiento acorde a sus necesidades y el vendedor en el sistema verifica la disponibilidad de los productos.
3. El vendedor contabiliza el monto del pedido y si el cliente solicita el crédito se lo direcciona con el funcionario correspondiente, si el cliente frecuente se le concede automáticamente el crédito y el plazo depende del monto de la compra que hace.
Cabe señalar que en muchas ocasiones ha sido el cliente el que ha puesto el tiempo para cubrir su deuda.
4. Crédito pasa la información a cobranza quienes registran la novedad y esperan a que se cumpla el plazo para comenzar a gestionar el cobro.
5. En el caso de que el cliente se atrase en su pago se comienzan a hacer recordatorios al cliente a través de llamadas telefónicas, luego de que se efectiviza el pago se procede a emitir la factura.

Análisis económico financiero de periodos anteriores de la empresa Rey Filtro S.A., a través de indicadores (ingresos, costos, liquidez, rentabilidad, rotación de inventarios, entre otros)

El Análisis Económico Financiero se basa en la utilización de fuentes de información que aportan datos sobre el pasado y el presente de una empresa, permitiendo hacer previsiones sobre el futuro de la misma, esta fuente de información son los Estados Financieros. Moreno (2005) plantea: “Los Estados Financieros principales tienen como objetivo informar sobre la situación financiera de la empresa en una fecha determinada y sobre los resultados de sus operaciones y el flujo de fondos para un determinado período.” En los presentes cuadros se resume la situación económica de la empresa Rey Filtro S.A., correspondiente a los períodos fiscales 2018 y 2019:

Tabla 4 Estados Financieros de la Empresa Rey Filtro S.A., años 2018 y 2019

	2018	2019
ACTIVO		
Efectivo	2,789.30	2,349.38
Cuentas por cobrar	4,567.20	4,900.00
Inventario	2,523.30	3,673.40
Gastos Pag. X Adelant.	1,461.97	2,930.15
Total Activo corriente	11,341.77	13,852.93
Activo fijo neto	9,333.38	9,778.15
Total activo fijo	9,333.38	9,778.15
Total Activo	20,675.15	23,631.08
PASIVO Y PATR. NETO		
Cuentas por Pagar	895.46	960.00
Documentos por pagar	1,089.88	1,238.38
Gastos Acumulados	5,623.27	6,797.89
Impuestos por Pagar	762.04	528.31
Total pasivo	8,370.65	9,524.58

Capital social	5,600.00	5,600.00
Ganancias retenidas	6,704.50	8,506.50
Total Patr. Neto	12,304.50	14,106.5
Total pasivo + Patr. Neto	20,675.15	23,631.08

Elaborado por: Iván Llaguno
Análisis Financiero de la empresa Rey Filtro S.A., correspondiente a los años 2018 y 2019

Como se puede apreciar en la Tabla No. 4 referente a los estados financieros de la empresa Rey Filtro, correspondiente a los periodos fiscales 2017 y 2018, se encuentra el rubro “Efectivo”, que forma parte del activo circulante y permite asumir las obligaciones que contrae la empresa a corto plazo. Para Sanjuán (2018): El efectivo y equivalentes al efectivo es una partida contable perteneciente al activo corriente del balance de situación de una empresa. Esta representa tanto el efectivo disponible, como los activos de corto plazo que pueden ser convertidos en efectivo de forma inmediata.

Es decir, en esta cuenta contable están contenidos otros rubros que maneja la empresa como son: caja (dinero en efectivo y cheques) y bancos (cuenta corriente).

La cuenta caja que es la entrada y salida de dinero, dentro de la empresa representa el 30% del Efectivo, “cheques” el 30% del activo circulante, mientras tanto la cuenta “bancos” representa el 40%.

En el glosario de términos contables “caja” se lo define como: “Fondos en dinero, cheques y comprobantes de pago con tarjeta de crédito, en moneda nacional o extranjera, de disponibilidad inmediata”.

“Banco” es: una cuenta del activo, donde se contabiliza la tesorería de una empresa.

“Cheque” Título de crédito. Documento expedido a cargo de una institución de crédito. Sólo puede ser girado por quien tenga fondos en la institución y autorización de la misma para hacerlo (...).

Tabla 5 Estado de resultados de la Empresa Rey Filtro S.A.

Estados de Resultado de la empresa Rey Filtro S.A.

	2018	2019
Ventas	26,450.00	29,532.50
Costo de Venta	11,264.30	12,350.51
Utilidad Bruta	15,185.70	17,181.99
Ingresos extraordinarios	550.00	650.00
Gastos de comercialización	6,153.54	7,531.75
Gastos administrativos	6,534.00	8,187.01
Utilidad antes de impuesto	3,048.16	2,113.23
Impuesto a la Renta	762.04	528.31
Utilidad Neta	2,286.12	1584,92

Elaborado por: Iván Llaguno

Análisis Financiero de la empresa Rey Filtro S.A., correspondiente a los años 2018 y 2019

3.2. Diseño de investigación

Tipo de Investigación

En este trabajo se utilizará el siguiente diseño investigativo para la obtención de resultados: investigación bibliográfica y exploratoria, investigación cualitativa, investigación de campo, investigación explicativa e Investigación descriptiva.

En la investigación bibliográfica se hará consulta de revistas, libros, tesis, relacionados con el tema a tratar.

En la investigación de campo haré visitas a los departamentos de crédito y cobranza para constatar el desarrollo del proceso y mecanismos utilizados en el mismo, a fin de sacar las correspondientes conclusiones para re estructurar o mejorar el proceso.

Tabla 6 Tipos de Investigación a utilizarse

Exploratoria	Descriptiva	Explicativa	Correlacional
Algunos informes de investigación se centran en la explicación de algún tema de interés. Este objetivo implica conclusiones indeterminadas, o bien, tentativas; por eso es importante que esto se indique. Este tipo de investigación es útil en la toma de decisiones.	Cuando no existe información sobre algún tema, la investigación descriptiva es útil. El primer paso consiste en presentar la información tal cual es. El objetivo de este tipo de investigación es exclusivamente describir e indicar cuál es la situación en el momento de la investigación.	En estos estudios se trata de indicar las relaciones causales entre las variables. Una investigación de este tipo se realiza posterior a los hechos, por eso se llama ex post facto. Para estas investigaciones además de establecer el objetivo, es necesario elaborar hipótesis.	Es un tipo de método de investigación no experimental en el cual un investigador mide dos variables. Entiende y evalúa la relación estadística entre ellas sin influencia de ninguna variable extraña.

Elaborado por: Iván Llaguno

Tipos de investigación a usarse en el proceso investigativo en la Empresa Rey Filtro S.A.

3.3 Técnicas e instrumentos de la investigación.

Las técnicas utilizadas en la entrevista dirigida tanto al Gerente como a los empleados encargados del proceso de crédito y cobranza desde el momento de la concesión del mismo hasta el punto final que termina con el cobro, las preguntas se han elaborado de manera semiestructurada para obtener los resultados esperados. En la entrevista semiestructurada, según Folgueiras (2019):

Se decide de antemano qué tipo de información se requiere y en base a ello – de igual forma- se establece un guion de preguntas. No obstante, las preguntas se elaboran de forma abierta lo que permite recoger información de una forma más amplia que en la entrevista estructurada (p.3). Continúa Folgueiras (2019):

En la entrevista semiestructurada es esencial que el entrevistador tenga una actitud abierta y flexible para poder ir saltando de pregunta según las respuestas que se vayan dando o, inclusive, incorporar alguna nueva cuestión a partir de las respuestas dadas por la persona entrevistada (p.3). Luego de haber determinado la metodología a través de los diferentes tipos de investigación, su aplicación y posterior obtención de datos, se hará el análisis y los comparativos de los resultados obtenidos.

Tabla 7 Preguntas semiestructuradas dirigida a los empleados encargados del crédito y cobranza en la Empresa Rey Filtro S.A.

ENTREVISTA DIRIGIDA AL PERSONAL ENCARGADO DEL CRÉDITO Y COBRANZA DE LA EMPRESA REY FILTRO S.A.
1. ¿Cuál es el tipo de pago que usualmente usan los clientes en su empresa?
2. ¿Comprueban la idoneidad económica del cliente antes de conceder el crédito y de qué manera?
3. ¿Cuál es el plazo de crédito que se otorga a un cliente?
4. ¿Cada que tiempo se realiza la revisión de las cuentas por cobrar?
5. ¿Cual es el procedimiento que utilizan para gestionar el cobro de las cuentas por cobrar?
6. ¿Considera efectivo el actual proceso que se utiliza en la empresa entre la gestión de crédito y cobranza?
7. ¿Su negocio tiene listado de cuentas por cobrar vencidas o incobrables?

Elaborado por: Iván Llaguno

Preguntas semiestructuradas dirigidas a los empleados encargados del proceso de crédito y cobranza de la Empresa Rey Filtro S.A.

Población: Para Canales, Alvarado & Pineda (1994) “Es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación.

"El universo o población puede estar constituido por personas, animales, registros médicos, los nacimientos, las muestras de laboratorio, los accidentes viales entre otros" (p.108).

Tabla 8 Población de la Empresa Rey Filtro

ESTADÍSTICA DE LA EMPRESA REY FILTRO S.A.	
Departamento	Cantidad
GERENCIA	1
DEP. CRÉDITO	1
DEP. COBRANZA	1

Elaborado por: Iván Llaguno
Estadística de la Población de la empresa Rey Filtro S.A.

La población del proyecto la componen los funcionarios que laboran en los Departamentos de Crédito – cobranza, incluido el Gerente de la Empresa Rey Filtro S.A., que en total son tres personas.

Muestra: Señala López (2004): "Es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros. La muestra es una parte representativa de la población" (p.1).

Para este proyecto investigativo se ha seleccionado como muestra a toda la población inmersa en el proceso de concesión de crédito, crédito y cobranza, compuesta por tres personas.

3.4 Procedimiento utilizado en la elaboración de la Propuesta

Luego de haber cumplido con los correspondientes procesos investigativos a través de los cuales se obtuvo importante información sobre la situación de las cuentas por cobrar de la Empresa Rey Filtro S.A., se determinó que existen falencias en el control interno de dichas cuentas.

Se tomó en consideración lo señalado por Coopers & Lybrand S.A quienes indican que las pequeñas y medianas empresas pueden aplicar un tipo de control interno, aunque no sea el mismo que se utilizan en las empresas grandes, estas políticas se deben comunicar al personal involucrado en el proceso y la definición de las funciones de cada uno, es un punto clave para su éxito.

En el momento de elaborar las normas y procedimientos relacionados con el control interno se deben describir los puestos de trabajo incluyendo sus funciones. También lo expresado por Torres (2019) en el que se puntualiza la importancia de utilizar manuales de procedimientos que permitan mejorar la eficacia en el desarrollo de actividades en un área en específico de una empresa, describiendo algunas de sus ventajas, como son:

- Se evitan errores en las actividades por la falta de información
- Se evitan conflictos internos por diferencia de criterios en cierto proceso, fijando dichos criterios, creando un estándar con el uso de nomenclaturas.
- Es una herramienta de consulta, una guía de trabajo para ejecutar
- Da facilidad para que el personal cumpla con las normas, funciones y procesos establecidos, así como la interacción de las distintas áreas (p.20).

En tal virtud, se determinó que para solucionar la problemática que presenta la Empresa Rey Filtro S.A., se debe elaborar un manual de políticas y procedimientos para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar utilizando el procedimiento explicado por Torres (2019)

CAPÍTULO IV

PROPUESTA DEL PROYECTO

4.1 Determinación de las falencias en la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Rey Filtro S.A.

Para el desarrollo del mismo se tuvo en cuenta la elaboración de una entrevista, cuyo objetivo es diagnosticar cuáles son las principales deficiencias en la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa Rey Filtro S.A.

PREGUNTA No. 1: ¿Cuál es el tipo de pago que utilizan los clientes en su empresa?

Tabla 9 ¿Cuál es el tipo de pago que utilizan los clientes en su empresa?

CRITERIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Transferencias, cheques, efectivo o crédito directo	3	100%
TOTAL	3	100%

Elaborado por: Iván Llaguno
Fuente: empresa Rey Filtro S.A.

Gráfico 3 ¿Cuál es el tipo de pago que utilizan los clientes en su empresa?



Todos los entrevistados, es decir el 100% respondieron que los pagos que usan los clientes en la empresa son a través de transferencias bancarias, cheque, pago en efectivo o crédito.

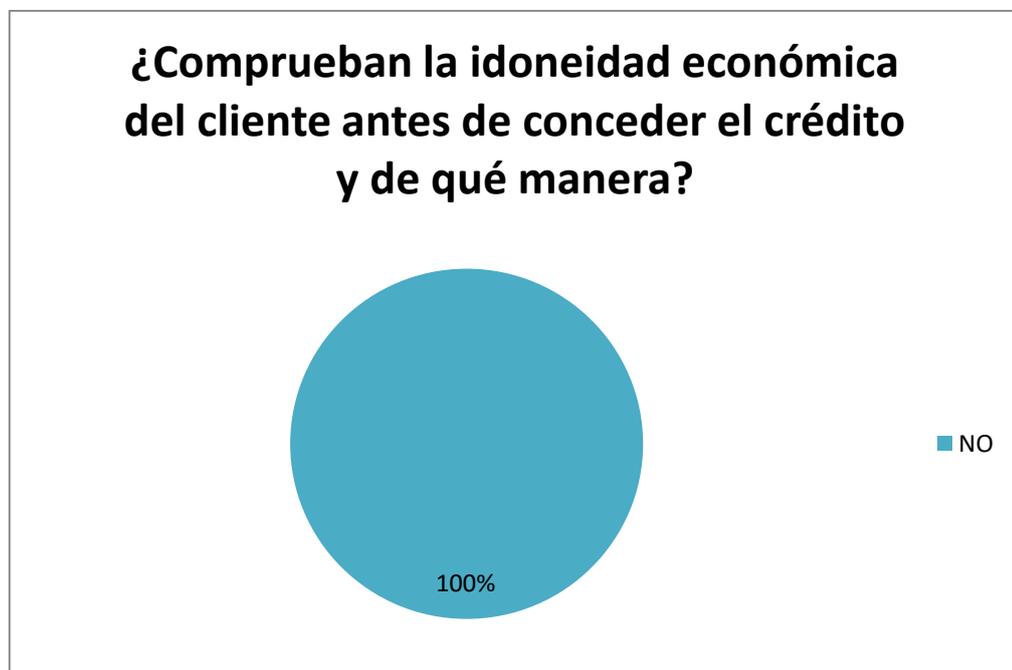
PREGUNTA No. 2: ¿Comprueban la idoneidad económica del cliente antes de conceder el crédito y de qué manera?

Tabla 10 ¿Comprueban la idoneidad económica del cliente antes de conceder el crédito y de qué manera?

CRITERIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No	3	100%
TOTAL	3	100%

Elaborado por: Iván Llaguno
Fuente: empresa Rey Filtro S.A.

Gráfico 4 ¿Comprueban la idoneidad económica del cliente antes de conceder el crédito y de qué manera?



Los entrevistados coincidieron en que no se solicita al cliente la suficiente información financiera para verificar su situación económica, ni tampoco su buró de crédito.

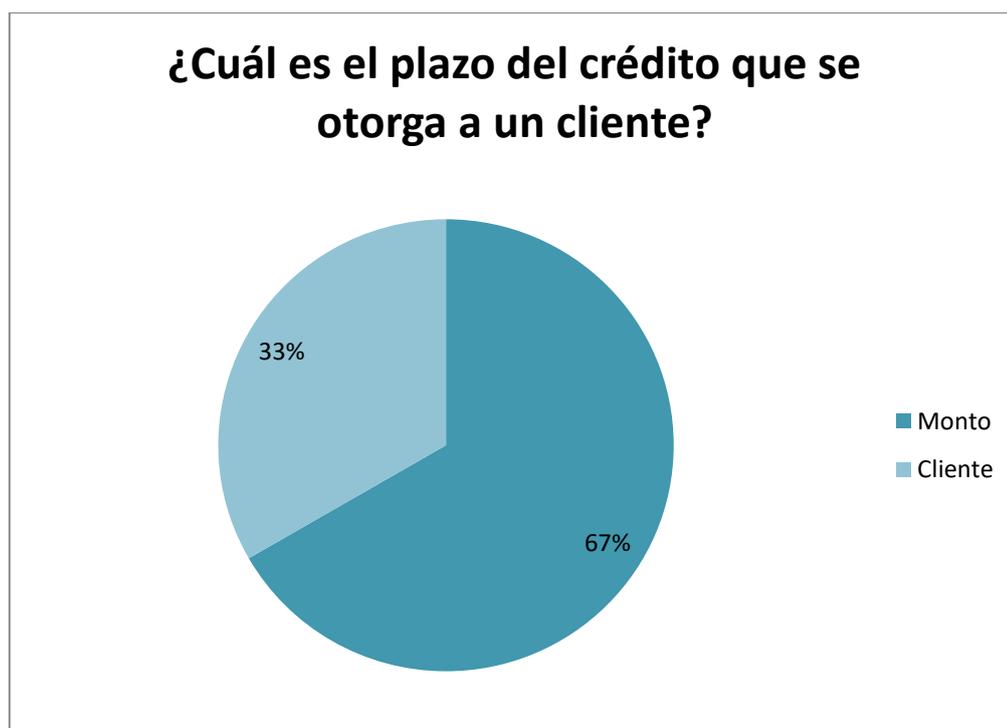
PREGUNTA No. 3: ¿Cuál es el plazo de crédito que se otorga a un cliente?

Tabla 11 ¿Cuál es el plazo del crédito que se otorga a un cliente?

CRITERIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Dependiendo del monto	2	66.67%
Dependiendo del cliente	1	33.33%
TOTAL	3	100%

Elaborado por: Iván Llaguno
Fuente: empresa Rey Filtro S.A.

Gráfico 5 ¿Cuál es el plazo del crédito que se otorga a un cliente?



Dependiendo del monto se le otorga el plazo del crédito, por ejemplo: Si es 100 dólares, una semana. Si la cantidad es de \$ 800.00 dólares se le da un plazo de 30 días. Si la cantidad es de 2,000 o 3,000 se le da un plazo de hasta 60 días. Otro criterio fue acerca del tipo de cliente si es responsable o incumplido.

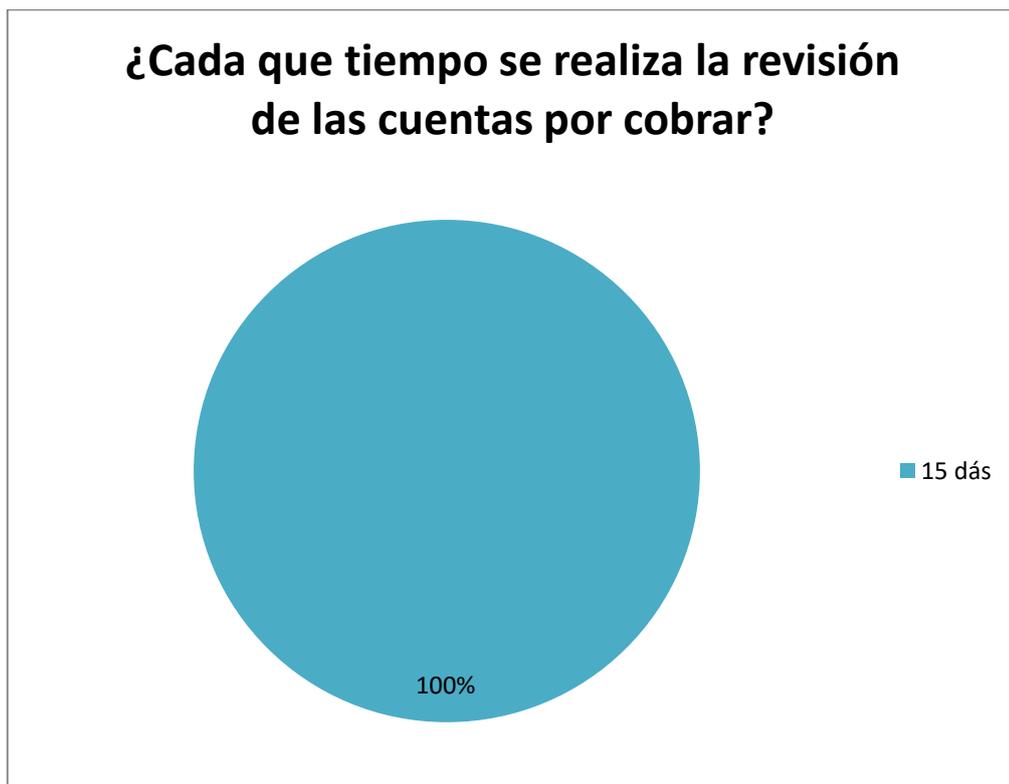
PREGUNTA No. 4: ¿Cada que tiempo se realiza la revisión de las cuentas por cobrar?

Tabla 12 ¿Cada que tiempo se realiza la revisión de las cuentas por cobrar?

CRITERIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cada 15 días	3	100%
TOTAL	3	100%

Elaborado por: Iván Llaguno
Fuente: empresa Rey Filtro S.A.

Gráfico 6 ¿Cada que tiempo se realiza la revisión de las cuentas por cobrar?



La respuesta de los entrevistados fue unánime, el 100% manifestó que se hacen revisiones periódicas de las cuentas por cobrar con un intervalo de quince días para verificar los pagos realizados por los clientes.

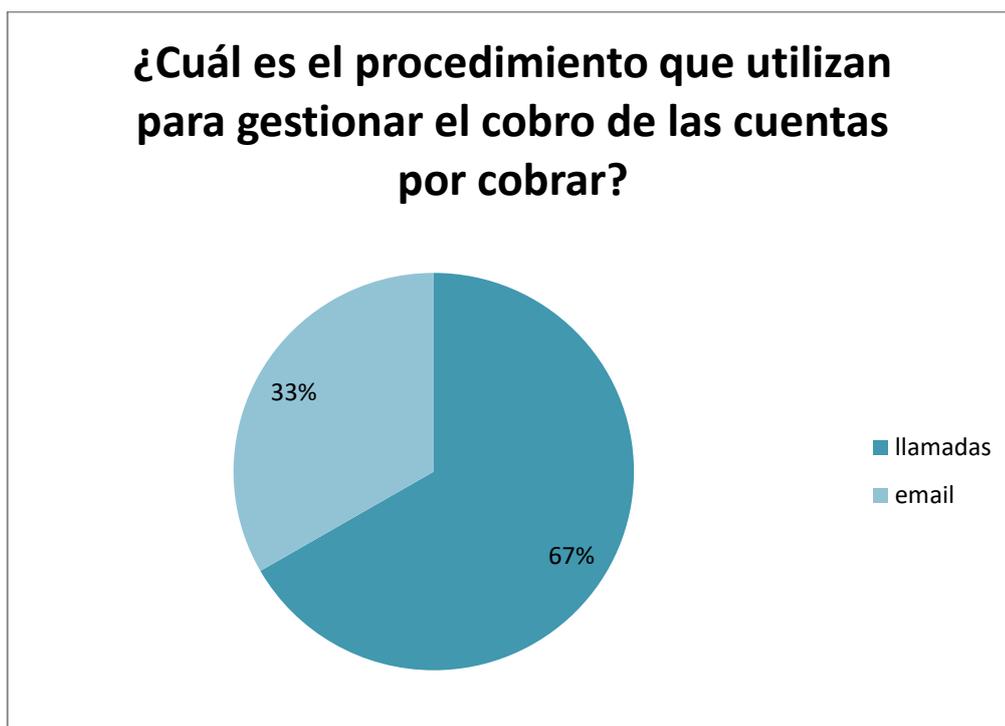
PREGUNTA No. 5: ¿Cuál es el procedimiento que utilizan para gestionar el cobro de las cuentas por cobrar?

Tabla 13 ¿Cuál es el procedimiento que utilizan para gestionar el cobro de las cuentas por cobrar?

CRITERIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Recordatorios telefónicos	2	67%
Recordatorios via email	1	33%
TOTAL	3	100%

Elaborado por: Iván Llaguno
Fuente: empresa Rey Filtro S.A.

Gráfico 7 ¿Cuál es el procedimiento que utilizan para gestionar el cobro de las cuentas por cobrar?



En el caso de los clientes de los que se tiene cuentas por cobrar y se han retrasado en sus pagos, el Departamento de cobranzas verifica la información de contacto y procede a gestionar los cobros a través de llamadas telefónicas y recordatorios por correo electrónico.

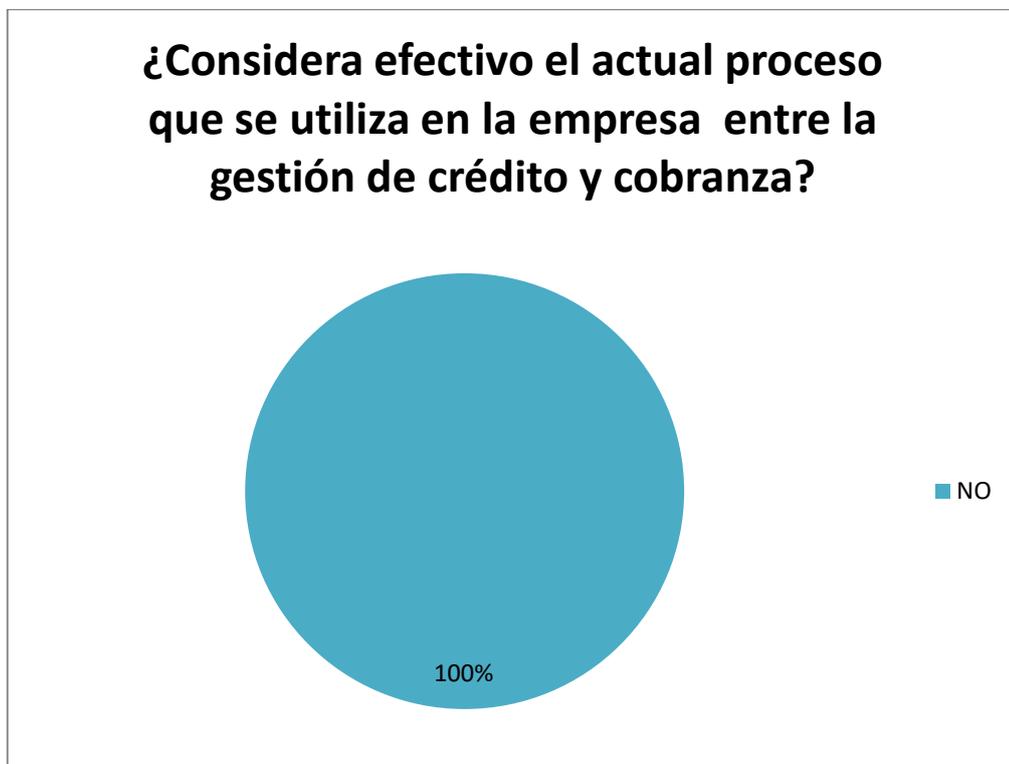
PREGUNTA No. 6: ¿Considera efectivo el actual proceso que se utiliza en la empresa entre la gestión de crédito y cobranza?

Tabla 13 ¿Considera efectivo el actual proceso que se utiliza en la empresa entre la gestión de crédito y cobranza?

CRITERIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No	3	100%
TOTAL	3	100%

Elaborado por: Iván Llaguno
Fuente: empresa Rey Filtro S.A.

Gráfico 8 ¿Considera efectivo el actual proceso que se utiliza en la empresa entre la gestión de crédito y cobranza?



Se ha hecho el análisis interno donde se ha comprobado que la gestión que realiza la empresa tiene deficiencias en relación a crédito y cobranza.

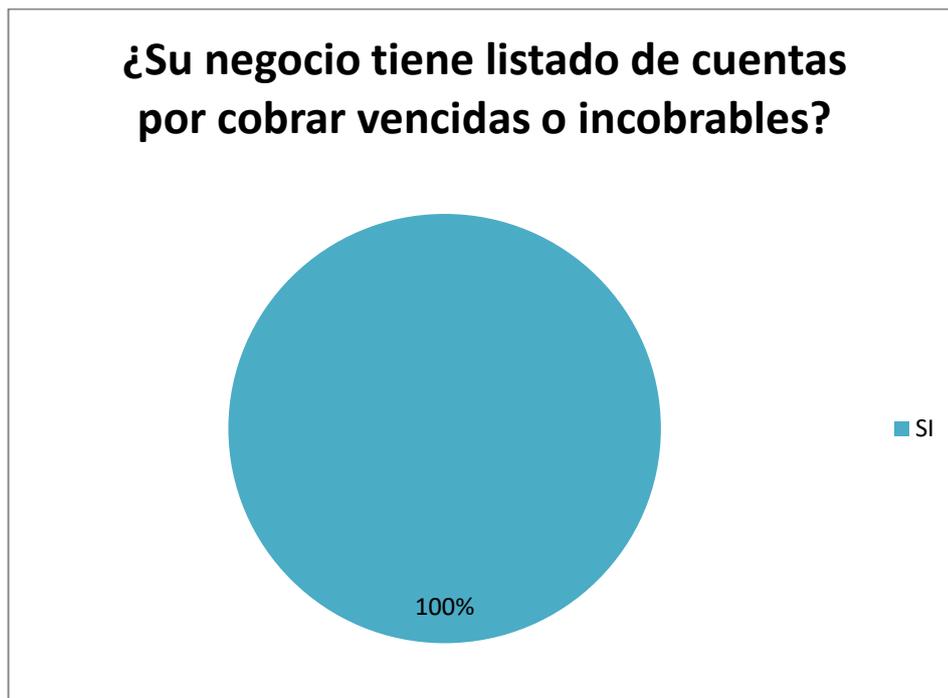
PREGUNTA No. 7: ¿Su negocio tiene listado de cuentas por cobrar vencidas o incobrables?

Tabla 14 ¿Su negocio tiene listado de cuentas por cobrar vencidas o incobrables?

CRITERIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	100%
TOTAL	3	100%

Elaborado por: Iván Llaguno
Fuente: empresa Rey Filtro S.A.

Gráfico 7 ¿Su negocio tiene listado de cuentas por cobrar vencidas o incobrables?



La empresa tiene un listado de clientes con cuentas por cobrar vencidas y se conversa con el deudor para darle una mejor facilidad de pago para así recuperar la cartera vencida.

Además de la entrevista se realiza un análisis documental, y a continuación se exponen los resultados:

Análisis de las Cuentas por cobrar

En el siguiente cuadro estadístico se puede apreciar el porcentaje de ventas tanto al contado como a crédito de la Empresa Rey Filtro S.A., de julio a diciembre de 2019 en el que podemos apreciar la importancia del crédito en la liquidez de la empresa.

Tabla 15 Porcentaje de ventas realizadas al contado y a crédito desde julio a diciembre de 2019

mes	contado	crédito	total
Julio	36.73%	63.27%	100%
Agosto	35.23%	64.77%	100%
Septiembre	29.05%	70.95%	100%
Octubre	32.71%	67.29%	100%
Noviembre	28.52%	71.48%	100%
Diciembre	26.08%	73.92%	100%
Promedios totales	31.39%	68.61%	100%

Elaborado por: Iván Llaguno
Fuente: empresa Rey Filtro S.A.

Tabla 16 Cuentas por cobrar por edades

Nombre del cliente	Monto	Tiempo de crédito		
		1-30	30 - 60	60 - 90
VERAPRAD	\$ 1,000.00		\$ 1,000.00	
CITY SAN	\$ 600.00	\$ 600.00		
CHOCOLATE FINO S.A.	\$ 1,300.00			\$ 1,300.00
PORCONECU S.A.	\$ 2,000.00			\$ 2,000.00

Elaborado por: Iván Llaguno
Fuente: empresa Rey Filtro S.A.

Tabla 17 Cuentas vencidas

Nombre del cliente	Monto	Tiempo de vencimiento	
		30 - 60	61 - 90
CITY SAN	\$ 600.00	\$ 600.00	
VERAPRAD	\$ 1,000.00		\$ 1,000.00
Total	\$ 1,600.00		

Mediante los instrumentos utilizados para esta investigación, se determinó que la Empresa Rey Filtro S.A., no cuenta con un sistema de contabilidad

que cumpla las necesidades básicas para llevar un buen control interno de las cuentas por cobrar, debido a que, desde el mismo momento de la venta y concesión del crédito, no se establecen términos ni condiciones y es más a veces el mismo cliente es el que sugiere o decide cómo y cuándo y de qué manera pagará su deuda.

A pesar de que no se han cobrado los créditos vencidos y no se ha pagado oportunamente a los proveedores por este mismo hecho, en muchas ocasiones se continúa adquiriendo nueva mercadería para surtir el stock en bodega y además se continúa suministrándole repuestos a los clientes, aunque no hayan terminado de pagar sus créditos, esto ocasiona que se continúen acumulando las cuentas por cobrar.

La entrega y concesión del crédito según los entrevistados, es un proceso automático que en muchas ocasiones no pasa por la debida autorización del Gerente debido a que muchos montos son pequeños, solo se cumple con el proceso de aprobación cuando el crédito es de un valor elevado. Hay inexistencia de plazos específicos y montos para concesión del crédito y cobro

No se lleva un adecuado control interno de las cuentas por cobrar, puesto que los reportes solo se los realiza mensualmente o cuando el gerente solicita la información, momento en el que se dan cuenta que existen clientes morosos con valores vencidos y en ocasiones se convierten en cuentas incobrables, no existiendo garantía que permita presionar para su pago y en ocasiones los clientes han llegado a cerrar sus negocios.

Lo anterior se produce, ya que no le solicitan al cliente referencias, e como una dirección domiciliaria, por tanto la cuenta se convierte en incobrable, puesto que se invertiría y se gastaría más contratando servicios profesionales de un abogado.

Al ser política de Rey Filtro S.A., captar más clientes concediendo créditos para así aumentar sus ventas, tendrá de manera urgente establecer e implementar políticas de crédito y cobranza, así como, analizar las actuales

funciones que cumplen los empleados del área de crédito, cobranzas y del departamento contable y reestructurarlas para mejorar su trabajo y lograr un óptimo nivel de crédito y evitar iliquidez en la empresa.

Por tanto en las entrevistas realizadas y análisis documental se resumen las siguientes deficiencias en la gestión de las cuentas por cobrar:

- ✓ Concesión de créditos a clientes sin previa revisión de los estados de cuenta de los clientes.
- ✓ No existen políticas crediticias, o sea que no hay un formato de documento para la concesión de los créditos, en el que contenga la información más relevante y financiera del cliente.
- ✓ El crédito se le otorga sin previa autorización del gerente.
- ✓ No se da el correcto seguimiento a la cartera vencida.
- ✓ No se lleva un registro actualizado de las cuentas vencidas.
- ✓ La cartera vencida no se la está recuperando a su debido tiempo.

4.2. Propuesta

Proponer políticas y procedimientos adecuados para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar

4.2.1 Fundamentación de la propuesta

Es importante para la empresa Rey Filtro S.A., establecer de manera urgente, políticas de crédito y cobranza para sus clientes y determinar los plazos y montos para la concesión de los créditos, así como reestructurar las funciones del personal a cargo de este proceso para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar.

De esta forma se evita llegar al límite de tener clientes morosos con cuentas incobrables que pueden perjudicar a la empresa y afectar su liquidez debido a que, para cumplir con los diferentes compromisos económicos como pago a proveedores, servicios básicos, nómina y demás responsabilidades financieras, se vería en la lastimosa obligación de adquirir deudas con entidades bancarias.

4.2.2 Descripción de la Propuesta

La propuesta contiene los lineamientos a aplicarse para la concesión de los créditos y los mecanismos para cobros y recuperación de las cuentas por cobrar, el mismo sirve como guía para todas las personas involucradas en el proceso.

Ubicación sectorial y física

La propuesta fue planteada al gerente y personal encargado del proceso de crédito-cobranza y departamento de contabilidad de la Empresa Rey Filtro S.A., cuyo local está ubicado en la calle 10 de Agosto entre Los Rios y Esmeraldas (Calle 6 S 1911, Guayaquil 090311).

Gráfico 8 Dirección de la Empresa Rey Filtro S.A.



Elaborado por: Iván Llaguno
Fuente: Google maps

Objetivos de la Propuesta

Objetivo General

Proponer políticas y procedimientos adecuados para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar

Objetivos Específicos

Determinar los lineamientos del manual de políticas y procedimientos crediticios

Establecer los mecanismos de cobro y mejorar el control interno de las cuentas por cobrar.

Definir las funciones y responsabilidades del personal a cargo del proceso de crédito y cobranza.

Misión y Visión

Misión

Mejorar sustancialmente el control interno de las cuentas por cobrar y establecer las funciones del personal a cargo del proceso de crédito y cobranza de la empresa Rey Filtro S.A.

Visión

Optimizar el proceso de recuperación de cartera vencida y mejorar la situación financiera de la empresa Rey Filtro S.A.

Tiempo de ejecución y cronograma de actividades

El presente proyecto fue concebido desde el mes de agosto del año 2019, desde esa fecha se ha venido trabajando en las investigaciones para el desarrollo del material escrito, así como de la elaboración de una herramienta que contenga los parámetros, lineamientos y políticas crediticias que se propone a la empresa Rey Filtro S.A., para su aplicación y mejoramiento de la situación financiera de la empresa, documento que será terminado en el mes de enero de 2020, a la par con el proyecto.

Desarrollo de la propuesta

Acorde con la propuesta de este instrumento de investigación, se formulan las siguientes políticas y procedimientos para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar en la Empresa Rey Filtro S.A.

4.2.3 Políticas y procedimientos para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar

4.2.3.1 Políticas de control interno en la gestión de las cuentas por cobrar.

- a. Establecer las condiciones del crédito en el que debe constar los montos mínimos y máximos, plazos, forma de pago, tasas de interés y de mora aplicado a los clientes
- b. En el perfil del cliente objeto de crédito, se debe determinar el valor del crédito con la correspondiente tasa de interés y periodicidad de su revisión
- c. Definir las funciones y responsabilidades del personal a cargo del proceso de crédito y cobranza.
- d. Determinar los mecanismos de cobro y recuperación de cartera vencida.

Reglamento de Crédito

Requisitos generales que se deben observar por parte de la empresa antes de otorgar crédito a los clientes:

- a. Presentación de Garantías.
- b. Verificar que no exista morosidad.
- c. Simultaneidad de préstamos vigentes.
- d. Previa aprobación del crédito por parte de la autoridad competente en Rey Filtro S.A.
- e. Supervisar continuamente los créditos concedidos y castigar los créditos vencidos.
- f. Verificar la capacidad de endeudamiento
- g. Documentos requeridos para estudiar la solicitud de crédito.

Requisito para la concesión de créditos

Para la concesión de un crédito se tomará en cuenta lo siguiente:

- a) La capacidad de endeudamiento
- b) Ingresos y Egresos del deudor
- c) Buró de crédito

A continuación, se detalla las funciones del personal relacionado con las cuentas por cobrar.

Funciones del ejecutivo de crédito

1. Recibir las solicitudes de crédito con la documentación de respaldo.
2. Revisar la documentación proporcionada por los clientes a fin de verificar que cumplan los requisitos, que la información sea veraz lo que determinará si son o no sujetos de crédito.
3. Luego del análisis emitir el informe correspondiente.
4. Realizar un reporte diario de los créditos e Informar a la gerencia de los créditos otorgados.
5. Llevar un registro de los créditos e informar al Departamento de cobranza.
6. Controlar y dar seguimiento al cumplimiento de pago de los créditos.

Funciones del ejecutivo de cobranza

El ejecutivo de cobranza debe tener en cuenta:

1. El éxito de su departamento depende de que logre una cobranza puntual.
2. No debe permitir que los clientes se retrasen en sus pagos debido a que mientras más se demoren en cubrir la deuda es mayor la probabilidad de que se conviertan en incobrables.

3. Ser hábil para cobrar cuentas vencidas sin llegar a perder al cliente.
4. Todos los clientes son diferentes de tal manera que debe aplicar el tratamiento especial en cada caso

Debe tener conocimiento de todos los créditos otorgados, siendo a veces recomendable que también se responsabilice en otorgar los créditos, conocer técnicas de cobranza y saber cómo y cuándo aplicarlas. El cobrador debe poseer las siguientes cualidades:

- Honestidad
- Responsabilidad
- Integridad
- Creatividad
- Iniciativa

La cobranza puntual es vital para el éxito de cualquier negocio que vende y otorga crédito, es por ello la importancia de la persona que ejerce esa función.

Responsabilidades del ejecutivo de cobranza

1. Elaborar los programas mensuales de trabajo y vigilar que se cumpla las metas.
2. Elaborar el presupuesto mensual de cobranza, con base en el presupuesto de ingresos y de acuerdo con las políticas de plazo de la empresa.
3. Cumplir con el objetivo departamental y de la empresa dentro de las políticas señaladas por la dirección.
4. Establecer las políticas de cobranza, de acuerdo con la Gerencia General.
5. Llevar el control de sus actividades.
6. Diseñar formularios y reportes.
7. Supervisar los procedimientos de cobro.
8. Llevar el control del grupo de riesgo alto.

4.2.3.2 Procedimientos para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar

Procedimiento crediticio

Descripción del procedimiento: crédito a clientes		
No.	Responsable	Actividad
1	Ventas	Entregar la "Solicitud de crédito", en la que el cliente deberá proporcionar toda la información requerida en el formato
2	Ventas	Recibir y examinar la solicitud de crédito, así como también los documentos adjuntos.
3	Tesorería	Confirmar la información proporcionada por el cliente y analizar el crédito solicitado, mediante los siguientes parámetros: <ul style="list-style-type: none"> • Historial del solicitante • Experiencia de pago • Capacidad de pago • Monto de compras
4	Departamento. Crédito	Observar y valorar determinadamente la información para aprobar o rechazar el crédito
5	Tesorería	Recibir la solicitud de crédito para ingresarla al sistema Detallar los valores y plazos del crédito para efectuar la facturación.
6	Tesorería	Guardar la solicitud en conjunto con los documentos de respaldo al momento de aprobarse el crédito.

Procedimiento contable para realizar los asientos contables relacionados con las cuentas por cobrar.

Cuenta Cuentas por Cobrar

Objetivo

Establecer los lineamientos para el manejo de las cuentas por cobrar producto de las ventas a crédito de la empresa.

Alcance

Ventas a crédito

Descripción del procedimiento de ventas a crédito		
No.	Responsable	Actividad
1	Cliente	Hace requerimiento del producto
2	Ventas	Verifica disponibilidad del producto solicitado y el tipo de venta (contado o crédito). Al existir la confirmación de la compra por parte del cliente, se actualizan sus datos en el sistema Comprobada la venta a crédito, se entrega la correspondiente "solicitud de crédito".
3	Cliente	Llena la "solicitud de crédito" y adjunta los documentos requeridos por la empresa
4	Ventas	Recibe solicitud de crédito con documentación. En la solicitud se detalla monto y plazo del crédito, así como las tasas de interés
5	Dep. de Crédito	Observar y valorar determinadamente la información para aprobar o rechazar el crédito. En caso de ser montos superiores, se pasará la solicitud para aprobación y visto bueno por parte de la Gerencia.
6	Ventas	Recibe la aprobación del crédito y pasa los documentos a Caja.
7	Caja	Se encarga de realizar la correspondiente facturación de la mercadería solicitada para posterior despacho

ASIENTOS CONTABLES

Para las ventas al crédito se realiza el siguiente asiento contable:

REGISTRO DE LA EMPRESA POR UNA VENTA EFECTUADA A CRÉDITO			
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
	xxx	xxxxx	
	Cuentas por cobrar	xxxxx	
	Retención del IVA (*)	xxxxx	
	Retención de la Fuente (**)		xxxx
	Ventas		xxxx
	IVA sobre Ventas		
	(*) (**) Porcentajes establecidos por el SRI		
	Ref. Registro de ventas a crédito		

REGISTRO DEL COBRO DE LAS VENTAS			
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
	xx		
	Bancos	xxxxx	
	Cuentas por cobrar		xxxx
	Ref. Registro cobro de las ventas al crédito por cheque o transferencias bancarias		

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
	xx		
	Caja	xxxxx	
	Cuentas por cobrar		xxxx
	Ref. Registro cobro de las ventas al crédito en efectivo		

A continuación, se muestra ejemplos de la aplicación de dichos asientos con valores.

Tabla 18 Registro de Venta por cliente Empresa Rey Filtro S.A.

REGISTRO DE VENTAS EMPRESA REY FILTRO S.A.				
Fecha	Descripción	Cuenta	Debe	Haber
3/12/2019	Veraprado	Cuenta por cobrar	1,000.00	
		Retención 1%	9.31	
		Retención Iva 30%	33.52	
		Ventas		931.10
		Iva 12%		111.73
4/12/2019	City San	Cuenta por cobrar	600.00	
		Retención 1%	5.59	
		Retención Iva 30%	20.11	
		Ventas		558.66
		Iva 12%		67.04
5/12/2019	Chocolate Fino	Cuenta por cobrar	1,300.00	
		Retención 1%	12.10	
		Retención Iva 30%	43.58	
		Ventas		1,210.43
		Iva 12%		145.25
	Porconecu	Cuenta por cobrar	2,000.00	
		Retención 1%	18.62	
		Retención Iva 30%	67.04	
		Ventas		1,862.20
		Iva 12%		223.46

Elaborado por: Iván Llaguno
Fuente: Empresa Rey Filtro S.A.

Conclusiones

Analizando los referentes teóricos se pudo obtener importante información para proponer métodos, así como políticas y procedimientos en la gestión del proceso de cobros que mejorará el control interno de las cuentas por cobrar.

Para el proceso investigativo se hizo uso de varias herramientas de investigación, observando en sitio el proceso que la empresa ha venido utilizando para la concesión de créditos, el mismo que inicia en el área de ventas, pasando por crédito-cobranzas y tesorería, el mismo que hasta el momento no ha resultado eficaz.

Con el instrumento de recolección de datos se pudo establecer que no existe orden en el proceso de crédito y cobranza, además de determinar realmente cuales eran las falencias en el control interno de sus cuentas por cobrar lo que ha provocado problemas de liquidez en la empresa.

Se proponen políticas y procedimientos adecuados para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar.

Recomendaciones

Se recomienda la implementación de las Políticas y procedimientos para que las falencias que se encontraron en el proceso de crédito y cobranzas, mejore y se lo realice de manera eficaz y oportuna.

Al estar establecidas las Políticas y procedimientos para mejorar el control interno de las cuentas por cobrar, la empresa socializará este documento entre los empleados de Ventas, Crédito-Cobranzas, Tesorería, para que cada empleado conozca sus funciones para su inmediata aplicación y principal compromiso de cumplirlas en bienestar de la empresa.

Finalmente se recomienda capacitar al personal involucrado en el área de cobranzas para un mejor entendimiento de la propuesta.

Bibliografía

- Aguilar Pinedo, V. H. (2014). *Universidad de San Martín de Porres, Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público*. Recuperado el 11 de 09 de 2019, de repositorioacademico.usmp.edu.pe.
- Anónimo. (26 de septiembre de 2015). *Contabilidad Financiera Blogspot*. Obtenido de <http://conta-fin.blogspot.com/2012/10/apuntes-docentes-8-control-interno-de.html>
- Anónimo. (2017 - 2019). *Enciclopedia Económica*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/cuentas-por-cobrar/>
- Anónimo. (2017 de enero de 2017). *Portal Creativa*. Obtenido de <http://pleducreativa.blogspot.com/2017/01/codigos-o-sistemas-cromaticos.html>
- Anónimo. (2019). Recuperado el 22 de 09 de 2019, de <http://www.estadistica.mat.uson.mx/Material/elmuestreo.pdf>
- Anónimo. (2019). *Alcaldía de Puerto Boyacá*. Obtenido de <http://www.puertoboyaca-boyaca.gov.co/NuestraAlcaldia/DocsControlInterno/Manual%20de%20control%20interno.pdf>
- Anónimo. (2019). *Hisour*. Obtenido de web de arte y cultura: <https://www.hisour.com/es/gamut-26926/>
- Araujo, E. P. (2016). *ANÁLISIS DE CARTERA VENCIDA DE CLIENTES DE LA COMPAÑÍA DELTA PLASTIC C.A.* Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/12634/1/UPS-GT001654.pdf>
- Armada Paraguaya*. (2019). Recuperado el 11 de 09 de 2019, de https://www.armadaparaguaya.mil.py/application/files/1215/1817/0503/control_interno.pdf

- Arteaga Peñarrieta, F. J., & Barzola Guevara, A. M. (2016). *Unemi.edu.ec*.
Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/2813/1/PLAN%20DE%20RECUPERACION%20DE%20CARTERA%20VENCIDA%20DE%20LA%20MICRO%20EMPRESA%20PROE%20QU%20S.A%20DE%20LA%20CDLA%2005%20DE%20JUNIO.pdf>
- Baldiviezo, L. A. (Agosto de 2008). *PromoNegocios.net*. Recuperado el 11 de Septiembre de 2019, de <https://www.promonegocios.net/contabilidad/historia-contabilidad.html>
- Bastidas, R., & Castillo, P. M. (2017). *EUMED.NET*. Recuperado el 18 de 11 de 2019, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/liquidez-empresa-nagpursa.html>
- Bertomeu, P. F. (2019). *ub.edu*. Obtenido de Técnicas de recogida de información:
<http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>
- Bravo, M. (Diciembre de 2016). *Repositorio Unemi*. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/3150/1/EVALUACI%C3%93N%20DEL%20CONTROL%20INTERNO%20A%20LAS%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%20CLIENTES%20DE%200EMPRESAS%20COMERCIALES.pdf>
- Cámara, L. (26 de julio de 2016). Obtenido de <http://elempresario.mx/control-interno-cuentas-cobrar>
- Canales, Alvarado, & Pineda. (1994). *Metodología de la Investigación - Manual para el desarrollo del personal de salud*. Washington, D.C: Serie Paltex.

Carrera Navarrete, S. (Julio de 2017). *dspace.ups.edu.ec*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>

Cauas, D. (2015). *Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación*. Obtenido de Biblioteca Electrónica la Universidad de Bogotá:

https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/36805674/I-Variables.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3Dvariables_de_Daniel_Cauas.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20200222%2Fus-east-1%2Fs3%2

Céspedes López, E. (2017). *ABCFinanzas*. Obtenido de <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/analisis-financiero/que-es-la-liquidez>

Coopers & Lybrand, S. (1997). *Los Nuevos Conceptos del Control Interno*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos S.A. Traducido.

Cruz Vera, B. Y. (2018). *dspace.uniandes.edu.ec*. Obtenido de <http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/8502/1/PIUBC YA007-2018.pdf>

Folgueiras, P. (2016). *Técnica de recogida de información*. Obtenido de La entrevista: <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>

García Lozano, A. C. (2017). *ABC Finanzas*. Obtenido de <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/que-es-un-activo-corriente>

- García, I. (13 de 12 de 2017). *ECONOMIA SIMPLE.NET*. Recuperado el 11 de 09 de 2019, de <https://www.economiasimple.net/glosario/inventario>
- García, R. (mayor de 2015). *Repositorio Dspace*. Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/14974/63413_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gareca, R. (2015). *Libro digital Percepción y Teoría del Color*. La Paz.
- Gerardo, F. (s.f.). Recuperado el 22 de 09 de 2019, de [https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/45455784/metodologia_investigacion.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DMetodologia_de_la_Investigacion_Licencia.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/45455784/metodologia_investigacion.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DMetodologia_de_la_Investigacion_Licencia.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%3D%26X-Amz-Expires=3600&X-Amz-Header=x-amz-security-token=eyJmcmVhdCI6Ikp1ZW50IiwiaWF0Ijoi)
- Hernández, A. (2017). *gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/cuentas-contables-clasificacion-concepto-y-descripcion/#definicion>
- Hoyos, A. (2013). *Teoría del Color*. Copacabana, Brasil.
- Lara, O., Marín, N., & Salazar, S. (17 de diciembre de 2010). *monografías*. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos93/control-interno-cuentas-cobrar/control-interno-cuentas-cobrar.shtml>
- López, P. (2004). *SCiELO*. Recuperado el 22 de 09 de 2019, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1815-02762004000100012&script=sci_arttext
- Lozada Diaz, A. C. (Junio de 2018). <http://repositorio.pucesa.edu.ec>. Obtenido de <http://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2436/1/76713.pdf>

- Marcos Sanjuán, F. (2019). *Econopedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html>
- Moreno Gil, N. (24 de 11 de 2014). *calameo.com*. Obtenido de <https://es.calameo.com/read/0040570166101d7760127>
- Muñiz Muñiz, W., & Mora Reyes, W. (2017). <http://repositorio.ug.edu.ec>. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/23007/1/PROPUESTA%20DE%20CONTROL%20INTERNO%20PARA%20CUENTAS%20OPOR%20COBRAR%20EN%20LA%20EMPRESA%20PROMOCHARTERS.pdf>
- Nacional. (2008). *Asamblea Nacional*. Obtenido de https://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf
- Nacional, A. (2008). *Constitución de la República del Ecuador 2008*. Recuperado el 11 de 09 de 2019, de Asamblea Nacional.
- NIC. (2016). *"Instrumentos Financieros" Normas Internacionales de Contabilidad - Consejo Normativo de Contabilidad*. Obtenido de IFRS Foundation: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIIF%202019%20Completas.pdf>
- NIIF. (2015). *NIIF PARA PYMES*. Obtenido de <https://www.nicniif.org/home/normas/niif-para-las-pymes.html>
- Parramón, J. (2009). *Teoría y Práctica del Color Libro digitalizado por Biblos Arte*. Parramón Ediciones.
- Pazmiño, D. (2011). <repositorio.pucesa.edu.ec>. Obtenido de <http://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/696/1/75497.pdf>

- Peralta, K. (2015). */repositorio.unsa.edu.pe*. Obtenido de “EVALUACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESADISTRIBUCIONESMERINS.R.L.:
- <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/6796/COpepeki.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pinillos Piña, G. R., & Tejada López, J. E. (2014). *REPOSITORIO UPAU EDU*. Recuperado el 11 de 09 de 2019, de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1476/1/Pinillos_Pi%c3%b1a_dise%c3%b1o_Control_Interno.pdf
- Quintero, A. (23 de 05 de 2018). *ECONOMIA SIMPLE*. Recuperado el 11 de 09 de 2019, de <https://www.economiasimple.net/glosario/cuentas-a-cobrar>
- RAFINO, M. E. (05 de 03 de 2019). *CONCEPTO.DE*. Recuperado el 11 de 09 de 2019, de <https://concepto.de/cliente/>
- Ramón, J. (2019). *revistasinvestigación*. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5476/4711>
- Richely, R. (s.f.). *Monografías*. Recuperado el 22 de 09 de 2019, de <https://www.monografias.com/trabajos96/laestadistica/laestadistica.shtml>
- San Juan, M. (febrero de 2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/efectivo-y-equivalentes-al-efectivo.html>
- Spencer, M. (1993). *Economía Contemporánea*. Barcelona: Ediciones Reverté.

Thompson, J. (Agosto de 2018). *Promonegocios*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/contabilidad/historia-contabilidad.html>

Torres , J. (Marzo de 2019). *DESARROLLO DE UN MANUAL DE CONTROL INTERNO PARA EL MANEJO DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA MERKANTIL TORRES*. Obtenido de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2677/1/76875.pdf>

Vallado, R. (25 de noviembre de 2019). *contaduria.uady.mx*. Obtenido de http://www.contaduria.uady.mx/files/material-clase/raul-vallado/FN03_admonfinancieradelasCxC.pdf

Anexos

ANEXO 1



CARTA DE ACEPTACIÓN

Por medio aceptamos que el SR. IVAN LLAGUNO portador de la C.I. No. 0930719364, realice investigación de las técnicas sobre procedimientos de control interno de las cuentas por cobrar y liquidez de la Empresa REY FILTRO, con el propósito que elabore un plan de procedimientos de control interno.

Trabajo investigativo que podrá realizarlo durante los meses de Agosto y Septiembre de 2019.

Atentamente

Jonathan Carrera
Gerente General

ANEXO 2

LOGOTIPO



ANEXO 3

FOTO



ANEXO 5

REGISTRO DE TUTORÍAS

← Atrás

TUTOR: TOLEDO RODRIGUEZ ODALYS DEL CARMEN (1759087727)

LLAGUNO VACA IVAN IGNACIO (0930719364)

Registros de Tutorías

#	Observacion	Tareas	Asistencia	Fecha	Progreso	Aprobar	Acciones
10	REVISAR ORTOGRAFÍA Y REDACCIÓN	TERMINAR DE UBICAR LA BIBLIOGRAFÍA Y LOS ANEXOS, REVISAR TABLAS Y ORDEN EN GRÁFICOS E IMÁGENES. PASAR AL ANTIPLAGIO	✓	April 14, 2020	AVANZANDO	✓ 2020-04-14	Acciones
9	CORRECCIÓN A VARIABLES	REVISAR LOS SEÑALAMIENTOS	✓	April 5, 2020	AVANZANDO	✓ 2020-04-14	Acciones
8	CORREGIR LO SEÑALADO EN CAPITULO UNO Y III	ELABORAR LOS ASIENTOS CONTABLES EN LA PROPUESTA Y HACER CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	✓	March 2, 2020	AVANZANDO	✓ 2020-03-02	Acciones
7	REVISAR EL CAPITULO I Y II	TRABAJAR EN LA PROPUESTA	✓	Feb. 5, 2020	AVANZANDO	✓ 2020-03-02	Acciones
6	CORREGIR LO SEÑALADO, CAPITULO I-4	REALIZAR CORRECTAMENTE LA PROPUESTA	✓	Jan. 27, 2020	AVANZANDO	✓ 2020-01-28	Acciones
5	DEBE CONTINUAR TRABAJANDO EN EL CAPITULO IV	SE LE ORIENTA CORRECCIONES EN EL CAPITULO IV	✓	Jan. 16, 2020	AVANZANDO	✓ 2020-01-17	Acciones
4	CORREGIR CAPITULO III	DEBE CORREGIR LA METODOLOGÍA UTILIZADA. COMENZAR LA ELABORACIÓN CAPITULO IV	✓	Dec. 23, 2019	AVANZANDO	✓ 2019-12-23	Acciones
3	CORREGIR CAPITULO I Y II	COMENZAR CAPITULO III	✓	Nov. 28, 2019	AVANZANDO	✓ 2019-11-29	Acciones
2	AÚN DEBE CORREGIR CAPITULO I Y II	SE LE SEÑALAN CORRECCIONES SOBRE SITUACIÓN CONFLICTO, JUSTIFICACIÓN, ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y REFERENCIALES	✓	Nov. 21, 2019	AVANZANDO	✓ 2019-11-21	Acciones
1	SIN OBSERVACIONES	SE LE ORIENTA, CORREGIR CAPITULO I	✓	Nov. 20, 2019	AVANZANDO	✓ 2019-11-21	Acciones