



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA**  
**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**INFORME FINAL PARA LA SUSTENTACIÓN DE ESTUDIO DE CASO**  
**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN CONTABILIDAD**  
**Y AUDITORIA.**

**TEMA:**

**OPTIMIZACIÓN DE LA CUENTA PROVEEDORES DE LA EMPRESA**  
**FERRECONST DE LA PARROQUIA SAN JUAN CANTÓN PUEBLOVIEJO, PROVINCIA**  
**DE LOS RÍOS EN EL PERIODO 2022.**

**AUTORA:**

**ANGELINA NORALMA VALLE ALVARADO**

**TUTORA:**

**Ing. MARÍA RODRIGUEZ GÓMEZ**

**BABAHOYO, LOS RÍOS**

**2023**

## Contenido

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	4
JUSTIFICACIÓN .....	6
OBJETIVOS .....	7
Objetivo general.....	7
Objetivos específicos: .....	7
LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN .....	8
MARCO CONCEPTUAL.....	9
Proveedor .....	10
Optimización.....	14
Pago de Proveedores. ....	15
Pago de Proveedores. ....	15
Optimizar el pago a proveedores.....	16
Proveedores importancia.....	19
Proceso Jerárquico .....	20
Tipos De Proveedores. ....	20
Servicio al cliente.....	21
Búsqueda de Proveedores .....	21
Poder de negociación de los proveedores .....	22

MARCO METODOLÓGICO.....	24
RESULTADOS.....	25
DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	31
CONCLUSIONES .....	33
RECOMENDACIONES.....	34
REFERENCIAS.....	35
ANEXOS. ....	38-44

## RESUMEN

Dentro del presente caso de estudio se tratará la optimización de la cuenta proveedores de la Empresa Ferreconst ubicada en la parroquia San Juan del Cantón Pueblo Viejo, es importante enfatizar que un correcto proceso de optimización dentro de la cuenta proveedores, utilizando la metodología inductivo-deductivo para la mejora, la eficiencia y rentabilidad de cualquier empresa. Esta cuenta se refiere a las deudas que la empresa posee por la adquisición de bienes o servicios no pagados en su totalidad. Recordemos que es necesario implementar normas y acciones que permitan mejorar los términos y plazos de pago que se prevean dentro de la negociación que se estipula con los proveedores, esto con el fin de reducir los costos y controlar al manejo del flujo de efectivo. El mal proceso o manejo de los productos que se poseen en stock, afectan indirectamente a la cuenta proveedores, si bien es cierto, para que una empresa crezca está debe mantener una gran variedad y cantidad de productos que solventen las necesidades de sus clientes, pero, la adquisición innecesaria o crecimiento significativo económico de la cuenta proveedores afecta de manera directa la rentabilidad de la empresa, ocasionando pérdidas en sus activos y capital.

Una de las alternativas más importantes para lograr una correcta optimización de la cuenta proveedores, es mejorar la capacidad de comunicación y negociación con los proveedores, establecer políticas claras de pago que eviten los retrasos y conflictos en la entrega de la mercadería que satisfaga el stock de la empresa.

**Palabras claves:** Proveedores, optimización, procesos, control, mercadería.

## ABSTRACT

This case study will deal with the optimization of the suppliers account of Ferreconst Company located in the parish of San Juan del Canton Puebloviejo, it is important to emphasize that a correct optimization process within the suppliers account, improves the efficiency and profitability of any company. This account refers to the debts that the company has for the acquisition of goods or services not paid in full. Remember that it is necessary to implement rules and actions to improve the payment terms and deadlines that are foreseen within the negotiation stipulated with suppliers, in order to reduce costs and control cash flow management. The bad process or management of the products that are in stock, indirectly affect the suppliers account, although it is true that for a company to grow it must maintain a wide variety and quantity of products that meet the needs of its customers, but the unnecessary acquisition or significant economic growth of the suppliers account directly affects the profitability of the company, causing losses in its assets and capital.

One of the most important alternatives to achieve a correct optimization of the suppliers account is to improve the communication and negotiation capacity with the suppliers, to establish clear payment policies that avoid delays and conflicts in the delivery of the merchandise that satisfies the company's stock.

**Key words:** Suppliers, optimization, processes, control, merchandise.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El tema a desarrollar se llevará a efecto en la Empresa FERRECONST, dedicada a la venta de materiales de construcción está ubicada en la parroquia san Juan cantón Pueblo Viejo propiedad del señor Wilman Alvario Bustamante la misma es obligada a llevar contabilidad y presenta información contable y financiera a todos los entes de control. Por ser una empresa comercial dedicada a la compra y venta de artículos de la construcción maneja una considerable cantidad de proveedores que son esenciales para el giro del negocio, se debe tener un especial cuidado con la selección de los proveedores pues una mala decisión puede tener repercusiones nefastas para la empresa, también se debe definir en forma clara las políticas de pago.

La empresa FERRECONST tiene 8 años funcionando en el mercado de ferretería y materiales para la construcción está obligada llevar contabilidad y es agente de retención tiene varias personas laborando que realizan actividades varias, posee una estructura organizativa no acorde a sus necesidades lo que incide directamente en el resultado de la cuenta proveedores que es objeto del presente estudio, siendo esta cuenta la que maneja el giro del negocio.

La gestión de la cuenta proveedores puede ser el principal pilar para una empresa, como también su problemática más aún si esta se dedica a la compra y venta de artículos varios de ferretería y construcción, por lo que la compra es un eslabón en la cadena de suministros de los mismos, pero si los proveedores no consignan la mercancía seleccionada no tendremos inventario para proceder a la venta desde este punto ¿Qué tan importante es contar con una cuenta proveedores optimizada en la empresa FERRECONST?.

Un problema común en FERRECONST, y en muchas de las empresas del entorno es la falta de organización en los procesos y en todos los aspectos lo que genera retrasos en la información puede ser por falta de comunicación o conocimiento de las políticas existentes, así como también

el desconocimiento de las obligaciones contraídas en cada uno de las labores realizadas. La falta de organización es el común denominador en este tipo de problemática trayendo como resultados demoras en varios aspectos como son los registros contables y la generación del respectivo pago.

También es necesario contar con un personal calificado para el desarrollo de las actividades que se realizan dentro de la empresa que cubran con las exigencias de los puestos que ocupan para que las actividades no se tornen lenta en los puestos de trabajo, también se necesita las herramientas necesarias que permitan la agilidad en las tareas a realizar, cada empleado debe tener conocimientos globales de cómo realizar y ejecutar cada actividad.

La carencia de un esquema de procesos para evaluar las tareas a ejecutar en la empresa FERRECONST provoca retrasos en pagos de mercaderías ya consignadas, los tiempos de revisión y de entrega de la documentación de soporte al área indicada para el registro y cancelación del mismo afectan la gestión de la gerencia de la empresa incumpliendo con pagos que ya debieron ser procesados por el tiempo de espera y los acuerdos que ya están previamente establecidos entre los proveedores seleccionado y la empresa.

El reto fundamental para las empresas de consumo de artículos varios para la construcción es la variedad y optimización de los productos que oferta , deben ser competitivos con productos de calidad , para aumentar las ventas que permitan dinamizar la economía de las mismas y causar satisfacción en los clientes, pero para todo esto deben tener un stock de variados artículos y al no contar con capital propio se debe comprar a crédito generando un vínculo directo con los proveedores que son de vital importancia para el desarrollo de las empresas.

## JUSTIFICACIÓN

El presente estudio de caso tiene como propósito mitigar los problemas ocasionados por el manejo inadecuado de la cuenta proveedores; para evitar que la empresa tenga afectaciones en su eje comercial; por tal motivo es indispensable que la cuenta proveedores no presente inconsistencias; para mantener un inventario activo para poder generar las ventas, de tal manera que la empresa FERRECONST pueda pagar los insumos que necesita sin descapitalizarse así conservar sus proveedores y su efectivo.

Es importante que la empresa FERRECONST realice un proceso de búsqueda y selección de los proveedores, que se enfatice en conseguir bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la empresa; y que el coste final del producto posibilite la obtención de un beneficio económico que genere un efecto positivo en la productividad, calidad y competitividad que esté acorde con los cambios del mercado actual.

Es crucial la optimización de la cuenta proveedores debido a los procesos de compra y venta que realizan la empresa FERRECONST para poder realizar sus operaciones mercantiles; siendo estos quienes resuelven las necesidades de su inventario. Por consiguiente, estas líneas de crédito siempre deben estar abiertas con acuerdos vigentes que garanticen la rentabilidad económica para ambas partes.

A nivel general se puede estimar que la empresa FERRECONST posee un gran conflicto que se ocasiona por falta de organización, optimización de procesos, personal no capacitado, falta de comunicación desde el propietario hacia los empleados y los proveedores.

La empresa FERRECONST debe manejar de forma eficiente y optima el pago a los proveedores para tener buen precedente en el historial crediticio, de tal manera que aumente la posibilidad de contar con un numero mayoritario de proveedores.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo general**

Analizar las inconsistencias de la cuenta proveedores en la empresa Ferreconst, mediante procedimientos de auditoría y control que permitan la optimización de su inventario; para maximizar la eficiencia de su negocio y el pago oportuno a sus proveedores.

### **Objetivos específicos:**

- Definir mediante sustentos teóricos la importancia de optimizar el control de la cuenta proveedores para mitigar el riesgo inherente que se presenta en la empresa Ferreconst.
- Realizar pruebas de verificación de los pagos efectuados en la cuenta proveedores de conformidad con los saldos mostrados en los estados financieros de la empresa Ferreconst en el periodo 2022.
- Diseñar los papeles de trabajo para la evaluación de la cuenta proveedores en la empresa Ferreconst de la parroquia San Juan en el periodo 2022.

## LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Los procesos de gestión en una empresa contribuyen a una organización con resultados eficientes, una extensa perspectiva del control en las empresas es un factor determinante en el desarrollo y sostenibilidad de la mismas, esto va muy apegado con la línea de investigación de la carrera en Licenciatura en Contabilidad y Auditoría, de la Universidad Técnica de Babahoyo la cual especifica lo siguiente: Gestión financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y control. A su vez posee la sub línea: Auditoría y control; y es ahí donde se encuadra el actual caso de estudio.

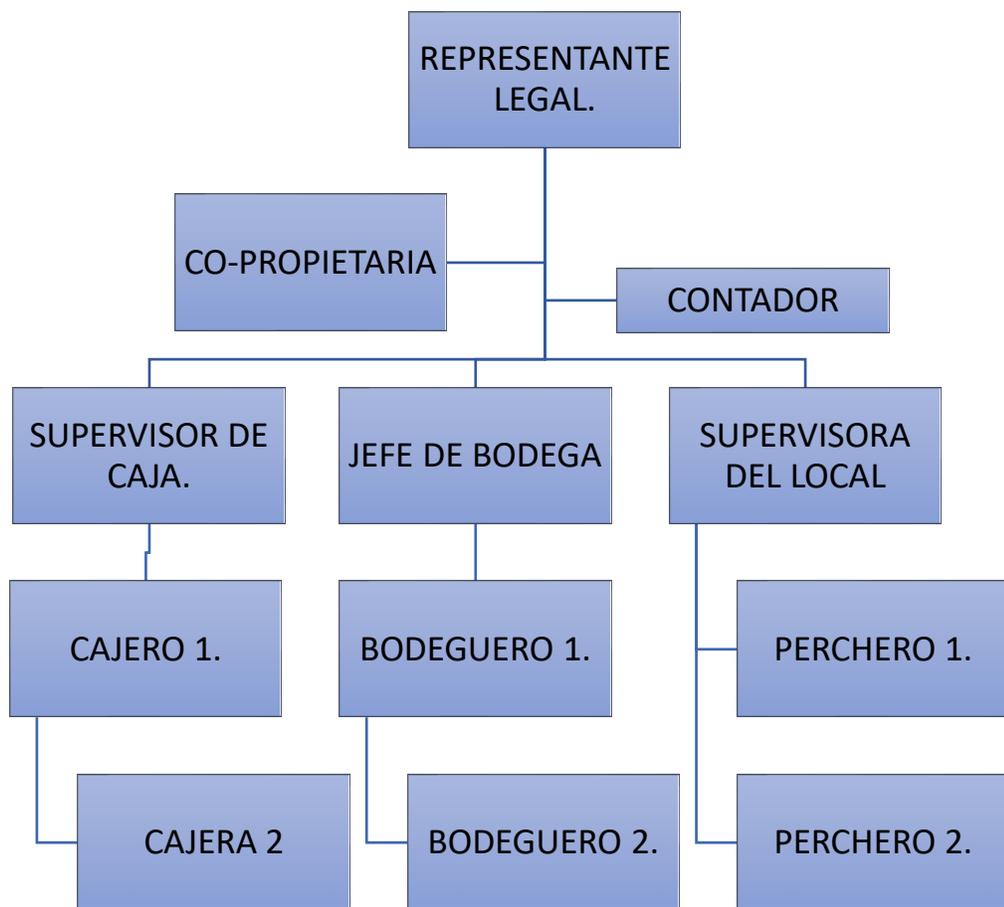
Toda organización posee procesos que deben estar alineados a los objetivos de la misma, la eficiencia empresarial tiene concebido una actividad propia para el giro de su negocio con diversas tareas que aportan un valor agregado donde existen niveles directivos y los empleados que le dan vida a los objetivos planteados de acuerdo a tareas encomendadas, resolución de incidencias, y codificación que deben ser cuantitativos y cualitativos.

Como lo indica la sublínea que va directamente relacionada con este estudio: Auditoría y control; la optimización de los procesos es un mecanismo que aprueba los indicadores dentro de un contexto amplio y significativo para el éxito empresarial, el control y la optimización es un proceso técnico de seguimiento de pautas ya establecidas, es una estructura organizacional que puede terminar ahorrando dinero y aumentando la rentabilidad de la empresa Ferreconts con gestiones pertinentes para cada departamento.

Así damos un enfoque en las sublínea de investigación como lo es Auditoría y control, la cual incide directamente para estructurar mecanismos o procesos que coadyuven a la optimización de la cuenta proveedores, tomando como base información teórica para dar razonabilidad al proceso investigativo.

## MARCO CONCEPTUAL

La empresa Ferreconst inicio su actividad comercial el 24 de marzo del año 2000, actualmente tiene 23 años y dos meses al servicio de los habitantes de la parroquia San Juan, su propietario y representante legal es el señor Alvario Bustamante Wilman Remberto; su actividad principal es la comercialización de artículos de ferretería y construcción; a continuación, se detalla el organigrama empresarial.



*Nota:* presentación del organigrama empresarial. *Fuente:* información obtenida de los registros de la empresa.

### **Importancia de la optimización de la cuenta proveedores.**

Los mercados empresariales a nivel mundial presentan características notorias depende del tiempo, esto en relación de la necesidad que enfrentan durante sus horas de negocio y como

satisfacer, optimizar y sobrevalorar los procesos de producción y comercialización de la compañía, logrando la reducción significativa de sus costos en cuanto al tiempo que estos disponen. (Granizo Córdoba, 2018)

Para lograr optimizar la cuenta proveedores se debe primero conocer todos los procesos, funciones y actividades que la empresa realiza de forma específica y que pudieran aportar para poder obtener una ventaja competitiva. Leonor A. Br. Apaza C (2021) considera que todo se logra a través de una buena:

*Gestión administrativa, que está compuesta por la evaluación y medición en torno a los objetivos propuestos por la empresa y sirven para prevenir situaciones de desvío según el plan propuesto. En la práctica está guiada por 4 procesos fundamentales: planificar, organizar, desarrollo y control. No obstante, cada uno en función al cumplimiento de un propósito. La gestión administrativa, es considerada un mecanismo que requiere de recursos para lograr los objetivos con eficiencia en beneficio de la empresa.*

De las buenas prácticas administrativas depende muchos los procesos contables no solo para la cuenta proveedores, sino para una consolidación de información financiera, ya que la parte administrativa toma decisiones en base a los resultados presentados por contabilidad.

## **Proveedor**

Es aquella persona (física o jurídica), externa de la empresa, que la provee de aquellos bienes y servicios que esta no produce o genera internamente, necesarios para la realización de su actividad. (Mercedes de la Arada J., 2019) .

El ente provisorio encargado del proceso comercial de la empresa es considerado de vital importancia para la misma, proporciona interés en las demandas de los clientes al momento de cumplir con lo que ellos esperan. El direccionamiento o misión de los proveedores se rige bajo la

competitividad empresarial de mayor demanda relativa a la necesidad del día a día del demandante. (Vega, 2022) Se debe considerar aspectos importantes en la selección de los proveedores como la es la capacidad financiera, capacidad técnica, y la capacidad de producción que mantenga la misma para poder cubrir todas las demandas de productos o servicios requeridos de manera oportuna.

La base de la competencia fabril crea estrategias y métodos de innovación con la garantía de beneficiar la rentabilidad sostenible de la empresa favoreciendo sus recursos existentes. La excelencia presentada por parte de los proveedores demuestra la calidad de gestión que tienen para influir en los resultados de cada negocio y valor respectivo de los suministros acorde a su cadena de distribución. Por esto, es imprescindible para cada empresa generar su propio plan estratégico que se adapte a los objetivos y disposición planteada por la empresa con la cabalidad de que los proveedores la cumplan (Vega, 2022).

Las actividades organizacionales que utilicen sus propios recursos en búsqueda beneficiaria a su interés deberán estar estipular mente dirigido a un cliente, lo que se considera un proceso; un conjunto de actuaciones, decisiones, actividades y tareas que se encadenan de forma secuencial y ordenada para conseguir un resultado que satisfaga plenamente los requerimientos del cliente al que va dirigido, la empresa tiene clientes de menudeo como también específicos.

Todas las empresas que afrontan un proceso de selección y búsqueda de sus proveedores para adquirir bienes y/o servicios que cumplan las prioridades de la empresa, que su costo final sea beneficioso generando un resultado positivo en la competitividad, calidad y productividad para estar a la par del mercado actual y de sus competidores directos.

La competitividad se puede generar de múltiples maneras, como por ejemplo una eficiencia y efectiva gestión de proveedores; como bien se sabe los proveedores no gestionan solamente materias primas, estos también gestionan tecnologías para las organizaciones con el objetivo de agilizar procesos y evitar cuellos de botella, estos de igual manera gestionan información y conocimiento como es el caso de los mercadólogos, los cuales identifican tendencias de la sociedad, sus gustos y necesidades de compra (Hernández Castorena et al., 2018)

El desarrollo de proveedores es una actividad que enriquece la gestión de la cadena de suministro, dotándola de mayor valor a través del aporte mutuo entre empresas clientes y subcontratistas. Este aporte incluye nuevas tecnologías, know-how, herramientas de la calidad y organización del trabajo, además de negociaciones sobre la política de precios, entre otros temas. En este trabajo presentamos sus conceptos fundamentales. Nos basamos, ante todo, en la Guía para el Desarrollo de Proveedores que analizamos con detenimiento como material de referencia obligado. Estudiamos las etapas de un programa de desarrollo de proveedores, que incluyen, entre otras, las siguientes: análisis de los requerimientos de los clientes; selección de los subcontratistas; diagnóstico de los productos, procesos y productividad de los subcontratistas; análisis de las facultades de los subcontratistas para cumplir con los requerimientos de sus clientes; formulación de las recomendaciones técnicas; capacitación de los subcontratistas; aplicación de las recomendaciones; y análisis de la posibilidad de establecer alianzas y fortalecer las existentes. (Yacuzzi, E., 2012)

Examinamos los objetivos principales del desarrollo de proveedores que son, fundamentalmente, tres: lograr la reducción de los costos, ajustar la política de precios, y mejorar la tecnología, en sentido amplio. También dedicamos atención a las normas de la serie ISO 9000, que hacen referencia al desarrollo de proveedores. Tratamos con cierto detalle las dificultades del

desarrollo de proveedores; las describimos y presentamos algunas herramientas para facilitar la gestión del cambio. Entre estas incluimos la educación y el entrenamiento, la atención a la cultura organizacional, la motivación y las recompensas, y el ejercicio del liderazgo. Finalmente, presentamos el resumen de cuatro estudios de caso, tres de ellos reales y uno hipotético, para destacar los efectos económicos y de otro tipo del desarrollo de proveedores; el estudio hipotético, en particular, ofrece algunos principios orientadores del sistema de desarrollo de proveedores, sus elementos motivadores y breves consideraciones para mejorarlo, así como posibles contenidos de un programa. El artículo constituye una invitación a abordar el estudio y la aplicación de estas técnicas, dada la capacidad que tienen para mejorar la ecuación económica de la cadena de suministros y beneficiar a todos los interesados en su progreso. (Yacuzzi, E., 2012a)

### **Cuenta proveedores.**

Dentro de la gestión de la estructura financiera el manejo de la cuenta de proveedores se convierte en pieza fundamental de las estrategias no solo del corto plazo, sino para una proyección del manejo de las financiaciones de la empresa en el futuro. esto significa que se requiere mantener controlada esta cuenta, mediante la planeación adecuada en cualquier organización, y la no atención que permita que los movimientos de este rubro sin ningún control serán gerencia financiera. (Contreras-Torres, A. J., Montoya-Acosta, J. L., & Salazar-Castaño, A. J., 2019a)

En cuanto a la cuenta de proveedores como tal se caracteriza como una cuenta del pasivo en el estado de situación financiera en la cual se registra la información correspondiente a los compromisos resultantes de la adquisición de insumos, materias primas, maquinaria y equipo, servicios, etc. asociados a la operación razón de ser de la empresa. Esta definición de manera simple la relaciona como una cuenta sin un análisis diferente al tratamiento de las compras y la gestión de proveedores, sin embargo, a la hora de analizar el endeudamiento de una organización esta cuenta se convierte en clave fundamental para determinar cómo la gerencia maneja el

financiamiento y sobre todo cómo lo distribuye en el tiempo, implicando conceptos de liquidez, rentabilidad y eficiencia. (Contreras-Torres, A. J., Montoya-Acosta, J. L., & Salazar-Castaño, A. J., 2019b)

**Cliente.** - son todas aquellas personas (físicas o jurídicas) que adquieren bienes y o / servicios a cambio de un precio. (Mercedes de la Arada J., 2019, pág. 5)

### **Optimización**

*Optimizar una función implica encontrar sus valores máximos y mínimos, es decir, es necesario encontrar los valores en el dominio de la función donde se alcanzan los valores de la copropiedad. La optimización de procesos es una de las aplicaciones más importantes de los derivados. Es útil tener a mano los derivados más comunes y más utilizados (Segura Bonilla & Andrade Arcos, 2022).*

La gestión de proveedores puede que sea el pilar fundamental dentro de la cadena de suministros. Aquí, el concepto “cadena” conlleva pluralidad de procesos, colectividad. Y aunquedentro del *procurement* la palabra clave es “adquisición” que, en su sentido más básico se refiere a la compra, dentro del entramado empresarial el término se complica. Cuando hablamos de las necesidades de compra, nos referimos a una serie de objetivos que pretendemos cumplir en la futura negociación. Estos objetivos marcarán nuestra posición a la hora de negociar condiciones con el proveedor. (Equipo SAGE, 2021)

La selección de los proveedores en una empresa sea del tipo que fuere tiene un alto impacto en la competitividad en términos de costos y tiempo de entregas. Mantener exclusividad con proveedores nos facilita contar con calidad en los suministros de materiales y ofrecer a sus clientes variedad de productos y tener bajos costos para un abastecimiento seguro.

Ferreconst debe elegir sus proveedores siendo consecuente con el análisis de sus actividades y de la cadena de abastecimiento que le dan los mismos, habilitando procesos automatizados, con una comunicación eficiente para la toma de decisiones.

Las pequeñas y medianas empresas tienen una importancia en las economías ya que contribuyen a la distribución de los recursos de su localidad y en la generación de empleos, aunque algunos de estos negocios no cuentan con producción tecnificada y su planta de empleados muchas veces la integran personas que no poseen los perfiles necesarios para desarrollar sus actividades lo hacen empíricamente.

### **Pago de Proveedores.**

Isabel Lorren Soto (2019) menciona que los proveedores llevan a cargo un nivel de pago recurrente a nivel de inversión en virtud de poder adquirir las herramientas y maquinas

Ferreconst debe elegir sus proveedores siendo consecuente con el análisis de sus actividades y de la cadena de abastecimiento que le dan los mismos, habilitando procesos automatizados, con una comunicación eficiente para la toma de decisiones.

Las pequeñas y medianas empresas tienen una importancia en las economías ya que contribuyen a la distribución de los recursos de su localidad y en la generación de empleos, aunque algunos de estos negocios no cuentan con producción tecnificada y su planta de empleados muchas veces la integran personas que no poseen los perfiles necesarios para desarrollar sus actividades lo hacen empíricamente.

### **Pago de Proveedores.**

Isabel Lorren Soto (2019) menciona que los proveedores llevan a cargo un nivel de pago recurrente a nivel de inversión en virtud de poder adquirir las herramientas y maquinas

necesarias para la materia prima. Toda relación comercial sigue un orden acorde a las directrices estipuladas sin alterar o perjudicar los niveles de producción y venta. Es por esto que, los pagos a realizarse deben ser dentro del tiempo estimado y sin objeción de información o gestión. Para poder negociar eficazmente hay que cumplir tres puntos:

- Conocer bien el producto, el mercado y la competencia.
- Analizar los intereses de la otra parte.

Los proveedores se califican por su calidad y el periodo de tiempo de crédito que dan, también es importante el tiempo para asignar los pedidos de compra el abastecimiento es el principal objetivo de toda empresa comercial y se convierte en un aporte clave de identificación y mejora para las futuras asignaciones de compra.

### **Optimizar el pago a proveedores**

El rubro de cancelación a los proveedores busca la utilización de metodología de pagos sencillas y habituales. Esto suele generar ciertas desventajas dentro de la circulación del flujo de efectivo al momento de requerir más tiempo para procesar las transacciones o conciliar los gastos. (Express, 2021) En los últimos años el uso de la tecnología se está convirtiendo en un factor importante y de alta tendencia para ejecutar el pago a proveedores sirviendo de gran ayuda en agilizar el proceso

*Dejando de lado el punto de vista financiero (el cual se ve igualmente influenciado directa o indirectamente), las relaciones personales dentro de la administración de proveedores son sumamente importantes. Ello se explica por el alto grado de interacciones interpersonales que se llevan a cabo diariamente. En este sentido, un gestor de proveedores deberá poseer competencias comunicativas aptas, así como dotes*

*de negociación como rasgos imprescindibles en el desarrollo de sus funciones. Los proveedores deben considerarse socios estratégicos. Piezas clave en la toma de decisiones internas empresariales para la selección de precios, bienes y servicios de compra de calidad. (UNIB, 2019, pág. 3)*

La evaluación de proveedores depende de algunos factores que van desde la característica del mercado, del clima, de la geografía en que se esté ubicado, es decir siempre abra un caso diferente, por lo cual siempre existirán razones para proponer o incluir a un proveedor. Soto (2019) considera que un grupo de proveedores tiene el poder cuando se dan las siguientes condiciones:

- Existe un número reducido de proveedores o se encuentran concentrados en grandes grupos. Los proveedores cuando son escasos o están unidos en asociaciones o consorcios, pueden fijar los precios con un mayor poder, porque la oferta es limitada y está muy controlada por un determinado grupo de proveedores.
- Importancia del sector para proveedores: si para los proveedores el sector en el que opera muestra sociedad no es estratégico, significa que no tiene excesiva dependencia de las ventas en el mismo, y, por lo tanto, su poder de fijación de precios es mayor.

En Ferreconst los proveedores deben estar muy comprometidos con la empresa, debido a que esta maneja un sector agrícola por excelencia los daños o adecuaciones son inesperadas, donde debe asegurarse que se va a cumplir, ya que en varias ocasiones es pedido sobre pedido y de no cumplir en el tiempo pactada obviamente se perdería la venta, y la economía actual no soporta estos desajustes de ventas.

Para obtener rentabilidad con un proveedor se debe compartir información operativa con el comprador, realizar cambios en el negocio puede causar consecuencias nefastas con los

clientes se requiere un nivel de transparencia para que ambas partes planifiquen y ejecuten sus actividades para evitar interrupciones y que puedan planificar bien sus actividades. La comunicación efectiva revela nuevas oportunidades para reducir costos y tiempos en función de las capacidades de los proveedores.

El volumen de ventas incide con la liquidez de la empresa ya que se pueden generar en efectivo o a crédito y es ahí donde se puede tomar como base que:

*Las ratios de liquidez, determinan la capacidad y habilidad que tienen las compañías de convertir ciertos activos rápidamente en efectivo para saldar los créditos dentro del periodo contable. En la práctica la operación trabaja con el activo corriente y el pasivo corriente. Este análisis es empleado para investigaciones cuantitativas, los más utilizados son: razón circulante, el cual determina que parte de los adeudos corrientes pueden cubrir los activos, el rango oscila entre 1.4 a 1.8 y los resultados se pueden interpretar de dos maneras, siendo mayor a la unidad significa que la compañía goza de buena capacidad para afrontar deudas corrientes, sin embargo, si el resultado fuese menor a la unidad se deduce que la empresa no cuenta con activos necesarios para respaldar la deuda. (Br. Apaza Carcasi, 2021, pág. 29)*

Por lo tanto, empresas como Ferreconst deben tomar en cuenta estas razones de liquidez para poder determinar qué tan efectivo es el ingreso del dinero a la empresa para el cumplimiento a tiempo de las obligaciones contraídas.

También se debe verificar que, las ratios por endeudamiento, son indicadores que manifiestan el nivel de obligaciones contraídas por terceros, los resultados muestran que tan sólida está la organización para confrontar las obligaciones de sus diferentes pasivos versus su

capital. Otro aspecto resaltante para las entidades es que el crecimiento del adeudo está originado por la falta del flujo de efectivo (pág. 30) de esta manera se comprobaba la solidez de la empresa para efectuar los pagos y estar al día en las mismas, y poder seguir contando con los proveedores para generar pedidos a favor de la empresa.

### **Proveedores importancia**

El nivel de calidad en la gestión de proveedores puede influir en los resultados de negocio, el servicio al cliente y el valor de la cadena de suministro. Por ello, es imperativo que las empresas diseñen y se ajusten a planes y estrategias de gestión de proveedores que acompañen los objetivos comerciales y de imagen deseados. Dejando de lado el punto de vista financiero (el cual se ve igualmente influenciado directa o indirectamente), las relaciones personales dentro de la administración de proveedores son sumamente importantes. Ello se explica por el alto grado de interacciones interpersonales que se llevan a cabo diariamente. (UNIB, 2019)

Los proveedores deberán poseer capacidades comunicativas y dotes de negociación para un buen desarrollo de sus funciones, la eficacia de la gestión en la estrategia y la utilización de la cadena de suministros se consideran piezas claves para el éxito de toda empresa. Se deben considerar a los proveedores como socios estratégicos ya que son piezas claves para la toma de decisiones en la selección de precios, bienes y servicios de calidad que garanticen competitividad. Un sustento clave para la empresa son los proveedores de los cuales se obtienen las materias primas o artículos terminados para las operaciones diarias, esta interacción permite la creación de nuevas oportunidades y sinergias a favor del beneficio empresarial y sus intereses comerciales.

## **Proceso Jerárquico**

Esta estructura se fundamenta en los principios de las teorías clásicas y, a día de hoy, sigue siendo la más extendida en empresas públicas y privadas por su fácil aplicación. Además, las pequeñas y medianas empresas se rigen por este modelo por la facilidad y rapidez con la que consiguen diseñar e implementar su organigrama estructural. Aun así, en los últimos años, este modelo organizacional empieza a desaparecer de algunas compañías más innovadoras que persiguen el éxito estableciendo nuevas estructuras y que, dicen, saben sacar mayor partido a las bondades de los trabajadores. (Lexington S.L, 2019)

## **Tipos De Proveedores.**

Existen varios tipos de ellos según Líder del Emprendimiento (2020) define la relación que se mantenga como:

Proveedores normales; son los que no forman parte del registro de proveedores, confiables; son prioritarios que mantenga en relación al ente económico; estos abastecen con bienes especiales, no tan sencillo encontrar o de sustituir dentro del mercado lo que favorece su nivel comercial y vigencia de precio a cotizar y decidir para la compra.

El dueño de la PYME considerará aspectos tales como calidad, precio, tiempo de entrega, especificaciones, etc. Con la finalidad de tener un grupo de proveedores que cumplan con estos requerimientos y no represente una pérdida de tiempo para el empresario y sea una herramienta útil para la toma de decisiones. Es importante reconocer que sin los proveedores nuestra actividad no se puede desarrollar y, por tanto, se puede llegar a generar pérdidas. Sin embargo, no solo se basa en tener proveedores, sino también en conseguir a los mejores y tener una buena relación que sea beneficiosa para la empresa. (García Villanueva, Hernández, & Salgado, 2021)

Las empresas que se dedican a las ventas al menudeo juegan un papel importante en la economía y luchan por sobrevivir en el mercado en el día a día, lo cual genera decisiones rápidas y deben tener la información adecuada flexibilizar sus procesos y adaptarse al cambio lo más rápido posible, en las últimas décadas las empresas han sido sometidas a estructuraciones y cambios tecnológicos, para hacer frente a una visión empresarial más competitiva para el éxito de la misma.

### **Servicio al cliente**

Un adecuado servicio al cliente puede llegar a convertirse en un elemento promocional para las organizaciones, logrando que estas puedan conseguir mayores ventas, siempre que se complementen con la utilización de distintas herramientas como los descuentos, la venta personal y la publicidad. La acción de atraer un nuevo cliente a la empresa resulta aproximadamente seis veces más cara que conservar a uno propio, por lo que las empresas han optado por otorgarle la atención necesaria a sus clientes, puesto que se ha observado que estos son sensibles al servicio que reciben por parte de sus suministradores, prefiriendo en todo momento a las marcas y entidades que mejores tratos les han dado. (Vera Hernández, 2019)

### **Búsqueda de Proveedores**

Para poder iniciar sus actividades, las empresas deben realizar compras para adquirir productos y servicios, entre los cuales se encuentran las materias primas, los servicios de comunicación, los distintos componentes, los seguros y demás según el giro de negocio que estas poseen. Las personas o empresas que se encargan de suministrar estos elementos necesarios para las empresas son denominadas como proveedores y todas las empresas tienen la necesidad de encontrar uno que se adapte a sus características. (Vera Hernández, 2019, pág. 18)

Previo a decidir si se va o no a tomar en consideración a un determinado proveedor, la empresa debe estudiar si la materia prima o productos con los que esta cuenta van a generar un impacto positivo para la empresa en aspectos como la calidad, la competitividad y la productividad; luego de buscados y encontrados los proveedores, es necesario que se seleccione a los más adecuados conforme a los criterios de selección y así reducir la cantidad primaria a unos pocos proveedores. (pág. 18)

### **Poder de negociación de los proveedores**

*El ESIC (CENTRO DE FORMACIÓN PROFESIONAL SUPERIOR( (2021)* menciona que el poder de negociación evalúa el nivel de control sobre el precio y calidad que presentan los proveedores. Varios factores afectan directa e indirectamente la rentabilidad de la empresa, entre ellos se mencionará unos que son determinantes y claves por parte de los proveedores:

**Situación de monopolio:** La competencia en esta situación es nula por ser el único competidor que presenta lo solicitado, esto le da la ventaja de establecer sus propios precios y calidad.

**Relación oferta-demanda:** A mayor demanda el precio aumenta, por lo tanto, es el proveedor quien tiene la ventaja de negociación respecto al insumo que ofrece y determinar el precio de valoración final del mismo.

**La calidad del producto y los procesos:** La fijación de precios se establece acorde a la calidad que ofrece el proveedor y si sus condiciones de entrega son favorables a otras.

Las negociaciones y las exigencias del medio competitivo en la actualidad han llevado a reconocer la importancia de los proveedores y de su estrategia empresarial, la calidad, fiabilidad,

y el buen desempeño de su base de proveedores. La competitividad es un fenómeno donde actúan múltiples elementos tanto internos como externos y deben ser analizada bajo la perspectiva de la empresa con sus recursos y capacidad de gestión poniendo como referencia primordial de percepción de clientes y proveedores inclusive se debe considerar a su competencia para tener una visión paralela y así incrementar su negocio.

## MARCO METODOLÓGICO

Para la realización del presente estudio de caso se empleó una metodología cuantitativa la cual permitió conocer cada uno de los pagos efectuados a los proveedores y la revisión de sus estados financieros, y de manera recurrente se utilizó el método descriptivo el cual es fundamental porque permite la creación de preguntas y análisis de datos, papeles de trabajo en los cuales se registrarán los hallazgos de auditoría, errores existente en los procesos del manejo de las obligaciones con terceros, para ello se debió establecer conocimientos técnicos sobre la coherencia de la información contable, con lo cual se genera un análisis de los rubros y del control interno presentado en la empresa durante un periodo determinado.

Para el conocimiento teórico se utilizó la metodología bibliográfica la cual permite tener información documental con datos que justifican la utilidad de optimizar la cuenta proveedores en la empresa Ferreconst; y que ayudan a obtener más conocimientos que se sustentan a través de libros, internet, artículos de revistas, etc.

El método Analítico – sintético fue indispensable para la comprensión del presente caso de estudio porque permite la desintegración de un todo, es decir que permitió separar por partes o elementos las causas, la naturaleza y los efectos del manejo inadecuado de la cuenta proveedores, con ello se evidencia si se presenta riesgo inherente dentro de la cuenta.

En el presente trabajo se emplea como técnica de recolección de información a una entrevista realizada al gerente de la empresa y que será detallada mediante un cuestionario de control interno; y la observación directa sobre el manejo de las operaciones que involucran pagos a terceros inspeccionando la frecuencia de las actividades realizadas que aporten a un mejor control del inventario.

## RESULTADOS

De acuerdo a los resultados obtenidos mediante la información financiera de la empresa se evidencia que el total de la cuenta proveedores es de \$49.359,87; mismo monto que será sometido a revisión mediante papeles de trabajo detallados a continuación:  
 resultado obtenido del estado de situación inicial.

<b>PROVEEDORES</b>		<b>\$ 49.359,87</b>
--------------------	--	---------------------

Para determinar el nivel de confianza y riesgo de control de la cuenta proveedores se realizó un cuestionario de control interno en el papel de trabajo 1.

*Tabla N°1*

<b>CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO</b>					
<b>EMPRESA EXAMINADA: FERRECONST</b>				<b>Papel Trabajo No.</b>	<b>P-1</b>
<b>PERIODO: 2022</b>					
<b>CUENTA: PROVEEDORES</b>					
N°	PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA	SI	NO	N/A	OBS.
1	¿ Se lleva un expediente de los proveedores?		0		
2	¿ Se revisan las facturas contra las ordenes de compra?	1			
3	¿Existe una persona encargada del manejo de los proveedores?		0		
4	¿Existe una adecuada vigilancia de las cuentas por pagar a proveedores?		0		
5	¿ Se lleva un resgistro contable de las operaciones efectuadas ?	1			
6	¿ Se lleva un archivo de las cuentas y documentos por pagar?	1			
7	¿ Los pagos son previamente aprobados por las personas autorizadas?	1			
	<b>TOTALES</b>	<b>4</b>	<b>0</b>		

NC	$\frac{CTx100}{PT}$	Nivel de Confianza	RC	100%-NC	Riesgo de Control
NC	$\frac{4*100}{7}$ 57,14%		RC	57,14%	42,86%

*Nota:* las preguntas fueron realizadas al representante legal de la empresa. *Autora:* Valle Alvarado Angelina.

De la información obtenida en tabla N°1 en la entrevista realizada al representante legal de la empresa se puede determinar que mediante las preguntas de control interno mediante para verificación de inconsistencias de la cuenta proveedores que existe un Nivel de Confianza medio con un 57,14%, un Riesgo de control Bajo con un 42,86%.

Tabla N°2

EMPRESA: FERRECONST								
PAPEL DE TRABAJO:P-2						Papel Trabajo No.	P-2	
Codigo	Cuentas	REF: P.T.	Marca	Contabilidad 31-12-2021	Ajuste y Reclasificaciones		Saldos Auditoria	Observaciones
					Debe	Haber		
PASIVOS P	Proveedores		√	\$ 49.359,87		4.373,28	53.733,15	
2.1.3.1.1.1	Proveedor 1		√	4.935,99		508,41	5.444,40	
2.1.3.1.1.2	Proveedor 2		√	3.603,27		760,14	4.363,41	
2.1.3.1.1.3	Proveedor 3		√	5.775,10		148,08	5.923,18	
2.1.3.1.1.4	Proveedor 4		√	3.948,79		651,55	4.600,34	
2.1.3.1.1.5	Proveedor 5		√	4.491,75		217,18	4.708,93	
2.1.3.1.1.6	Proveedor 6		√	2.068,18		-	2.068,18	
2.1.3.1.1.7	Proveedor 7		√	8.045,66		735,46	8.781,12	
2.1.3.1.1.8	Proveedor 8		√	7.566,87		157,95	7.724,82	
2.1.3.1.1.9	Proveedor 9		√	5.429,59		355,39	5.784,98	
2.1.3.1.1.10	Proveedor 10		√	3.494,68		839,12	4.333,80	
			∑	49.359,87		4.373,28	53.733,15	

*Nota:* la verificación de los valores fue realizada mediante confirmaciones externas de los proveedores. *Autora:* Valle Alvarado Angelina.

Mediante la información obtenida en la tabla N°2 se corrobora que dentro de las compras a crédito realizadas a los proveedores existieron faltantes de registros en libros de 9 proveedores, de acuerdo a lo investigado por el equipo auditor con confirmaciones externas a proveedores se puede constatar que existen valores no registrado en los libros contables por un importe de USD 4.373,28.

Tabla N°3

<b>Empresa:</b>		<b>FERRECONST</b>				
<b>PAPEL DE TRABAJO:</b>		<b>CEDULA DE DETALLE DE COMPRAS A PROVEEDORES</b>				
		<b>AL 31 DE DICIEMBRE 2022</b>			<b>Papel Trabajo No. P-3</b>	
<b>MESES</b>	<b>SEGÚN REGISTROS</b>			<b>SEGÚN AUDITORÍA</b>		<b>DIFERENCIAS</b>
	<b>COMPRAS</b>	<b>CONTADO</b>	<b>CREDITO</b>	<b>CONTADO</b>	<b>CREDITO</b>	
ENERO	\$ 9.484,17	\$ 4.548,19	\$ 4.935,99	\$ 4.548,19	\$ 4.935,99	0,00
FEBRERO	\$ 6.385,77	\$ 2.274,09	\$ 4.111,68	\$ 2.274,09	\$ 4.620,09	508,41
MARZO	\$ 11.757,91	\$ 6.742,95	\$ 5.014,96	\$ 6.742,95	\$ 5.775,10	760,14
ABRIL	\$ 7.737,18	\$ 3.640,31	\$ 4.096,87	\$ 3.640,31	\$ 4.244,95	148,08
MAYO	\$ 7.189,64	\$ 3.349,44	\$ 3.840,20	\$ 3.349,44	\$ 4.491,75	651,55
JUNIO	\$ 6.639,63	\$ 4.354,27	\$ 2.285,36	\$ 4.354,27	\$ 2.502,54	217,18
JULIO	\$ 11.458,56	\$ 2.573,78	\$ 8.884,78	\$ 2.573,78	\$ 9.723,90	839,12
AGOSTO	\$ 8.907,18	\$ 2.075,77	\$ 6.831,41	\$ 2.075,77	\$ 7.566,87	735,46
SEPTIEMBRE	\$ 7.973,22	\$ 2.701,59	\$ 5.271,63	\$ 2.701,59	\$ 5.429,58	157,95
OCTUBRE	\$ 7.433,09	\$ 3.583,02	\$ 3.850,07	\$ 3.583,02	\$ 3.850,07	-
NOVIEMBRE	\$ 9.334,33	\$ 4.398,34	\$ 4.935,99	\$ 4.398,34	\$ 4.935,99	-
DICIEMBRE	\$ 8.765,81	\$ 3.829,82	\$ 4.935,99	\$ 3.829,82	\$ 5.291,38	355,39
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 103.066,49</b>	<b>\$ 44.071,57</b>	<b>\$ 58.994,92</b>	<b>\$ 44.071,57</b>	<b>\$ 63.368,20</b>	<b>\$ 4.373,28</b>

*Nota:* la verificación de los valores fue realizada mediante confirmaciones externas de los proveedores. *Autora:* Valle Alvarado Angelina.

Se pudo evidenciar que dentro de las compras a crédito realizadas a los proveedores existieron faltantes de registros en libros en 10 meses, de acuerdo con lo investigado por el equipo auditor con confirmaciones externas a proveedores se puede constatar que existen valores no registrado en los libros contables por un importe de USD 4.373,28

De acuerdo con la información obtenida en la tabla N°3 se precisa de forma más clara los

10 meses del año donde existen inconsistencias respecto al pago a los proveedores por parte de la empresa Ferreconst; quedando así solo los meses de octubre y noviembre exentos de revision, mientras que en los 10 meses se procederá hacer una revisión más minuciosa; y por otro lado se demuestra que cuando las compras son realizadas de contado la empresa a cumplido con su cancelación de forma inmediata.

Tabla N°4

Papel Trabajo No.		P-4	
<b>Empresa:</b>		<b>FERRECONST</b>	
<b>PAPEL DE TRABAJO:</b>		<b>RESUMEN DE LAS CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES</b>	
<b>PERIODO:</b>		<b>1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2022</b>	
DETALLE	SEGÚN REGISTROS	SEGÚN AUDITORÍA	DIFERENCIAS
Proveedor 1	\$ 2.274,09	\$ 2.782,50	508,41
Proveedor 2	\$ 2.014,96	\$ 2.775,10	760,14
Proveedor 3	\$ 1.183,75	\$ 1.331,83	148,08
Proveedor 4	\$ 3.349,44	\$ 4.000,99	651,55
Proveedor 5	\$ 4.354,27	\$ 4.571,45	217,18
Proveedor 7	\$ 2.573,78	\$ 3.412,90	839,12
Proveedor 8	\$ 2.075,77	\$ 2.811,23	735,46
Proveedor 9	\$ 3.201,60	\$ 3.359,55	157,95
Proveedor 10	\$ 2.701,59	\$ 3.056,98	355,39
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 23.729,25</b>	<b>\$ 28.102,53</b>	<b>\$ 4.373,28</b>

*Nota:* la verificación de los valores fue realizada mediante confirmaciones externas de los proveedores. *Autora:* Valle Alvarado Angelina.

Una vez realizado el proceso investigativo y de indagación de datos que aportan al caso de estudio, se demostró que solo a un proveedor la empresa le ha cancelado todos los valores pendiente, en este caso el (proveedor 6) que por políticas empresariales se restringe su nombre comercial; esto debido a que el proveedor tiene políticas de pago muy estricta; a diferencia de los 9 proveedores que tienen políticas de cobro con un menor rango de exigibilidad; sin embargo la empresa Ferreconst debería aplicar políticas y normas que limiten la captación de

deudas a largo plazo con terceros para evitar perder su crédito con sus proveedores y que sus inventarios siempre cuenten con el stock necesario.

Se logró delimitar los resultados obtenidos mediante la observación y la entrevista realizada al propietario quién desarrolla las funciones de gerente general, administrativas y compras; la entrevista a la copropietaria, encargada de los inventarios y cobros a los clientes. Mediante la observación directa se visualizaron procesos en el flujo del trabajo diario con documentación y manipulación de los inventarios donde se evidencio debilidades para levantamiento de información para el stock o control físico.

Tabla N°5

<b>PERIODO 2022</b>			
	<b>SEGÚN LIBROS</b>	<b>SEGÚN AUDITORIA</b>	<b>DIFERENCIA</b>
<b>PROVEEDORES</b>	<b>\$ 49.359,87</b>	<b>\$ 53.773,15</b>	<b>\$ -4.373,28</b>

*Nota: la verificación de los valores fue realizada por la comparación de los valores en libros y los encontrados en los papeles de trabajo de auditoría. Autora: Valle Alvarado Angelina*

El gerente general nos que la selección de los proveedores se lo realiza de manera empírica por los conocimientos adquiridos durante el ejercicio del giro del negocio, confiando en que ellos cumplan con los pedidos en los plazos determinados, pero no tiene una amplia gama de proveedores, ni utiliza la tecnología para controlar y gestionar su inventario, netamente depende del criterio de sus vendedores para abastecer su demanda y mantener un stock equilibrado.

Tabla N°6

<b>PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA A LA CO- PROPIETARIA Y ENCARGADA DE COBROS Y MANEJO DE INVENTARIO</b>	
<b>1.¿Cómo organiza o maneja el control de inventarios?</b>	el control del inventario se realiza mediante Kardex físicos y una plantilla de Excel.
<b>2.¿Mantiene los inventarios actualizados y puestos en conocimientos de sus usuarios?</b>	se trata de mantener todo lo que respecta a inventarios de la forma mas ordenada posible y esta a conocimiento del representante legal de la empresa.
<b>3.¿Cómo maneja las cuentas vencidas?</b>	Por lo general refinanciamos las deudas con nuestros proveedores.
<b>4.¿Considera primordial no tener deudas excesivas con los proveedores?</b>	Seria muy favorable para la empresa, sin embargo la empresa no puede realizar todos los pagos pendientes a proveedores porque son muy excesivos.
<b>5.¿Mantiene actualizado los informes de cobro y ventas de artículos para su reposición inmediata?</b>	Es una tarea complicada porque no contamos con un sistema que nos ayude a saber exactamente que artículos que son vendidos porque no existe un control pertinente, el manejo de la empresa es empírico.

*Nota: Entrevista realizada a la co-propietaria de Ferreconst. Autora: Valle Alvarado Angelina*

La persona encargada de los inventarios indico que el control de inventarios no es el ideal, sin embargo, el almacenamiento se lo realiza por diversidad de productos y marcas, se mantiene un informe vigente de las ventas a crédito y ha contado; el cobro sé lo realiza vía telefónica según los días de plazo ya indicado a los clientes, pero no se recupera la cartera establecida en su totalidad según las fechas determinadas esto debido a varios argumentos por los clientes.

## DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Luego de analizar los resultados cuantitativos obtenidos mediante los papeles de trabajo, confirmaciones externas y la observación directa del proceso que involucra la cuenta proveedores, se encuentran problemas internos en Ferreconst; como lo es el incumplimiento de pagos en el compromiso a los proveedores y que se puede evidenciar que representa una cantidad significativa dentro de su estado financiero, otro de los resultados obtenidos fue las inconsistencias en sus inventarios y los cuales provocan tomar decisiones erróneas en sus compras. La empresa lleva varios años en el mercado brindando un servicio de venta de artículos de construcción y ferretería en general, sin embargo la liquidez es el principal inconveniente por el que atraviesan este tipo de negocios debido al fatal control en las compras y ventas a crédito.

El análisis de la situación actual de la empresa, su gestión y los procesos utilizados proporcionan elementos para el reconocimiento de sus fortalezas y debilidades, una de ellas es la selección de sus proveedores y el margen de tiempo para pagar dichas compras, la credibilidad de los proveedores en cumplir con las entregas de los artículos seleccionados en el plazo señalado o no contar con una amplia gama de proveedores incide en poder definir precios competitivos para realizar la compra que a su vez generen un margen de utilidad que garantice la rentabilidad de Ferreconst.

La dependencia de uno u otro proveedor también encamina los problemas para Ferreconst, esto debido a que si este no tiene el producto requerido su tiempo de entrega es alto, perdiendo así ventas y generación de recursos que sirven para cumplir con las obligaciones pendientes, agilizar las compras y su gestión, hacen eficiente el departamento para cubrir la demanda que se genera por lo que es imprescindible no depender de los proveedores, siempre se

debe manejar un catálogo de proveedores que mantengan las mismas especificaciones en los artículos a adquirir.

Otra problemática generada es el mal control de los inventarios, está incide directamente con la cuenta proveedores y su optimización. Las malas decisiones al momento de realizar las compras indebidas por pedidos mal ejecutados o los datos proporcionados por los inventarios no son los adecuados, hacen que muchas veces mantengamos un stock innecesario, ocasionando pagode mercaderías que no se vende. Este suceso es desfavorablemente en la gestión de efectivo o liquidez, debido a que está podría mejorar al momento que se utilice un sistema integrado de inventario que vaya a la vanguardia de grandes empresas y con la utilización de métodos tecnológicos para su control. Se debe estandarizar los procesos de inventarios que influyen en el crecimiento de la cuenta proveedores.

Además de disponer a los colaboradores buenas prácticas laborales junto a inventarios catalogados y asentados de manera que sean de fácil visión y colocación si se extrae un artículo para mostrarlo al público o reponer su existencia para salvaguardar la información del conteo físico del inventario, es una buena alternativa de fácil adaptación para los encargados de ventas.

Se debe considerar poner en práctica nuevas políticas de cobro apropiadas que se ajusten a la necesidad de liquidez, que estas sean flexibles para los clientes y mejoren la acción de cobro, generando recaudación de liquidez a la empresa manteniendo un registro actualizado, con datos correctos de las herramientas necesarias para la consecución de los objetivos de la empresa y que detallen la información real de los procesos para recuperar deudas vencidas.

## CONCLUSIONES

Por medio de los resultados obtenidos se puede llegar a las siguientes conclusiones:

- Por medio de la investigación recopilada de varios autores podemos concluir que a menudo todas las empresas que se dedican a la comercialización de artículos de ferretería y construcción presentan inconsistencias en varias de sus cuentas principalmente en las que tienen que ver con la adquisición de sus inventarios, es por ello que se procedió al análisis teórico de la cuenta proveedores; porque son ellos quienes ayudan a maximizar los inventarios de la empresa Ferreconst.
- No existe un control eficiente en el stock de inventarios, lo que ínsita a que la empresa Ferreconst genere compras innecesarias de artículos que no generan ingresos inmediatos y se mantienen almacenados, esto ocasiona un déficit de efectivo puesto que estas compras impactan significativamente en los pasivos corrientes.
  - Se puede concluir mediante los resultados obtenidos por medio de los papeles de trabajo que la empresa presenta obligaciones vencidas en 10 meses del año 2022 por un valor de \$4.373,28; lo cual puede ocasionarles problemas crediticios con terceros porque sus deudas a corto plazo están vencidas.
  - La administración realizar análisis de cada una de sus cuentas para evitar falencias a largo plazo, y a su vez hacer énfasis en la cuenta proveedores debido a su gran rotación de transacciones, porque se evidencia que existe un deficiente control interno en esta área en la cual no se ejecuta el debido seguimiento a las facturas vencidas o por vencer, un registro o base de datos de pagos futuros con una medición mensual de los cobros para ayudar a mejorar el seguimiento de los hechos económicos.

## RECOMENDACIONES

A continuación, se establecen recomendaciones cuyo objetivo es la optimización de la cuenta proveedores para la Empresa Ferreconst:

- Se sugiere aplicar el uso de teorías, métodos y técnicas adecuadas al momento de realizar el control interno en la cuenta proveedores; para que la información sea sustentada de forma viable y concisa, de esta manera la información que se recopile aportara medidas correctivas en Ferreconst, a fin de evitar inconsistencias en tiempo real y así tomar decisiones acertadas tanto en inventarios como en los cobros y pagos a realizarse terceros.
- Se recomienda tener una amplia lista de proveedores con información relevante como; lista de precio, límites de crédito, tiempos de entrega, además de contar con una adecuada selección de los proveedores para mitigar las falencias por falta de entrega de producto o sobrevaloración de precios y estableciendo convenios adecuados para beneficio de ambas partes.
- Respalda mediante la documentación correspondiente las transacciones que se efectúan en la cuenta proveedores para un mejor desarrollo de esta, aplicando el uso de papeles de trabajo para validar los movimientos económicos realizados en esta cuenta.
- Por último, se recomienda a los propietarios organizar políticas de compra, venta y control de inventario para evitar contraer deudas a largo plazo con sus proveedores, y procurar la organización y reestructuración de las labores administrativas y operativas realizadas dentro de la empresa, para obtener beneficios a corto y largo plazo y así optimizar adecuadamente sus pasivos y generar rentabilidad para la empresa.

## REFERENCIAS

1. Br. Apaza Carcasi, L. A. (2021). *Estrategias de control para la optimización de las cuentas por pagar de una empresa comercial en Lima, 2021*. Lima: Repositorio Uwiener.
2. Equipo SAGE. (26 de Agosto de 2021). *Cómo optimizar la gestión de proveedores en tu empresa*. Obtenido de Blog SAGE: <https://www.sage.com/es-es/blog/optimizar-gestion-proveedores-empresa/>
3. ESIC CENTRO DE FORMACIÓN PROFESIONAL SUPERIOR. (Diciembre de 2021). *El poder de la negociación de los proveedores*. Obtenido de ESIC.EDU: <https://www.esic.edu/rethink/management/el-poder-de-la-negociacion-de-los-proveedores>
4. Express, A. (26 de Octubre de 2021). *¿Qué es pago de proveedores?* Obtenido de BUSINESS CLASS: <https://www.americanexpress.com/es-mx/negocios/trends-and-insights/articles/que-es-pago-de-proveedores/>
5. García Villanueva, M. A., Hernández, O., & Salgado, M. C. (2021). La gestión con los proveedores: ¿ventaja competitiva para las MIPyMES. Caso Chilapa de Álvarez Guerrero. *Repositorio De La Red Internacional De Investigadores En Competitividad*, En línea: <https://riico.net/index.php/riico/article/view/1960>.
6. Granizo Córdova, C. A. (2018). *OPTIMIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE UNA EMPRESA COMERCIAL CASO: BC LLANTAS*. Ambato: Repositorio PUCESA - Pontificia Universidad Católica del Ecuador .
7. Hernández Castorena, O., Correa Cruz, L., & Jiménez Fajardo, J. A. (2018). *Gestión de proveedores, herramienta para la competitividad en las Pymes del municipio de*

Florencia-Caquetá, Colombia. *Repositorio de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad*, 72–85.

8. ISABEL L. SOTO. (2019). *GESTIÓN DE PROVEEDORES PARA LA REDUCCIÓN DE COSTOS DE EXPORTACIÓN DE AJÍ PÁPRIKA MOLIDO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS DE LA EMPRESA MECAINNOVA SAC. EN LOS AÑOS 2016-2017*. Chiclayo: Repositorio Académico USMP .
9. Lexington S.L. (31 de Enero de 2019). *Estructura jerárquica de una empresa: en qué consiste, sus ventajas y desventajas*. Obtenido de Blog Lexington:  
<https://www.lexington.es/blog/que-es-estructura-jerarquica-empresa-ventajas-desventajas>
10. Líder del Emprendimiento. (2020). *¿Qué son los proveedores y cuáles son sus tipos?* . Obtenido de Logística y Distribución : <https://www.liderdelemprendimiento.com/que-son-los-proveedores/>
11. Mercedes de la Arada J. (2019). *Optimización de la cadena logística*. España: Ediciones Paraninfo S.A.
12. Segura Bonilla, E. M., & Andrade Arcos, C. L. (2022). *Implementación del sistema Universe como herramienta de control y optimización en la Papelería Rincón del Vago*. Quito: Repositorio Digital Tecnológico Superior Vida Nueva .
13. UNIB. (23 de Julio de 2019). *LA IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DE PROVEEDORES*. Obtenido de Blogs UNIB.ORG:  
<https://blogs.unib.org/empresas/2019/07/23/la-importancia-de-la-gestion-de-proveedores/>

14. Vega, D. (20 de Septiembre de 2022). *El papel del proveedor en el proceso comercial de tu empresa*. Obtenido de Blog Click Balance:

<https://www.google.com/url?esrc=s&q=&rct=j&sa=U&url=https://clickbalance.com/blog/el-papel-del-proveedor-en-el-proceso-comercial-de-tu-empresa/&ved=2ahUKEwiIq4Dz7Yj9AhXhroQIHbEvAn4QFnoECAkQAg&usg=AOvVaw36phKEkFPBybA0-nWByAO7>

15. Vera Hernández, N. V. (2019). *Propuesta de un modelo de gestión de proveedores para la empresa Reciclásticos S.A.* Guayaquil: Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas.

## ANEXOS.

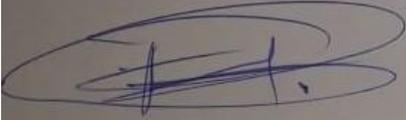
### Anexo I.- Carta de Autorización.

**FERRECONST**  
Wilman Remberto Alvario Bustamante  
RUC. 1201787460001  
Dirección: San Juan carretera vía a Vinces

San Juan, 15 de marzo del 2023

Por medio del presente Yo, Wilman Remberto Alvario Bustamante con CI. 1201787460001 representante legal de la Ferretería Ferreconst, certifico que la estudiante Sra. Angelina Noralma Valle Alvarado con CI 1204300360 va a realizar su tema de estudio de caso titulado **“Optimización de la cuenta proveedores en la Empresa Ferreconst en la parroquia san Juan cantón Pueblo Viejo, provincia de Los Ríos en el periodo 2022.”**

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, el portador del documento puede hacer uso de la información conveniente a sus intereses, sin que esto ocasione perjuicio a la empresa.



Firma

**FERRECONST**  
ONST

Atentamente,

Wilman Remberto Alvario Bustamante

CI. 1201787460

## Anexo II.- Consulta de RUC

27/3/23, 18:02 SRI en Línea - Consulta de RUC

**SRI** en línea

RUC > Consulta

### Consulta de RUC

RUC: 1201787460001 Razón social: ALVARIO BUSTAMANTE WILMAN REMBERTO

Estado contribuyente en el RUC: **ACTIVO**

ACTIVIDADES DE SERVICIO DE MAQUINADO DE METALES: TALADRADO, TORNEADO, FRESADO, EROSIÓN, ALISADO, LAPIDADO, BROCHADO, APLANADO, ASERRADO, ESMERILADO, AFILADO, SOLDADURA, EMPALME, CORTADO, GRABADO, ETCÉTERA, DE PIEZAS DE METAL REALIZADAS A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO.

Contribuyente fantasma: NO Contribuyente con transacciones inexistentes: NO

PERSONA NATURAL	RIMPE	EMPREDADOR
SI	SI	NO
2000-03-24	2023-01-05	

[Ocultar establecimientos](#)

**Establecimiento matriz:**

Lista de establecimientos - 1 registro

**Establecimiento matriz:**

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001	TALLER DE SOLDADURA ALVARIO	LOS RIOS / PUEBLO VIEJO / SAN JUAN / S/N	ABIERTO

**Establecimientos adicionales:**

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
002	FERRECONST	LOS RIOS / PUEBLO VIEJO / SAN JUAN / 5 DE JUNIO S/N	ABIERTO

1
10

<https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-en-linea/SriRucWebConsultaRuc/Consultas/consultaRuc>
1/2

## Anexo III.- Certificado de Anti plagio



**Anexo IV.- Estado de situación financiera.**

<b>FERRECONST</b>			
<b>ALVARIO BUSTAMANTE WILMAN REMBERTO</b>			
<b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b>			
<b>DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022</b>			
<b>ACTIVOS</b>			
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>			<b>\$ 122.422,80</b>
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO</b>		<b>\$ 74.965,15</b>	
Caja	\$ 14.406,80		
Bancos	\$ 60.558,35		
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR</b>		<b>\$ 26.420,94</b>	
Cuentas por Cobrar	\$ 15.420,94		
Otras Cuentas Por Cobrar (anticipo a proveedores)	\$ 11.000,00		
<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>		<b>\$ 5.523,99</b>	
Cred. Tribut. De Imp a la Rta Favor	\$ 5.523,99		
<b>INVENTARIOS</b>		<b>\$ 15.512,72</b>	
Invent. de prod. Term. Y mercad.	\$ 15.512,72		
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>			<b>\$ 37.093,49</b>
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>		<b>\$ 37.093,49</b>	
Terrenos	\$ 7.890,85		
Edificios	\$ 23.427,20		
(-) Depreciacion Acum. De Edificio	\$ -1.444,56		
Maquinarias y Equipo	\$ 8.000,00		
(-) Depreciacion Acum. De Maquinarias y Equipo	\$ -780,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>			<b>\$ 159.516,29</b>
<b>PASIVOS</b>			
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>			<b>\$ 67.800,37</b>
<b>PROVEEDORES</b>		<b>\$ 49.359,87</b>	
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>		<b>\$ 8.580,20</b>	
Prestamos Bancarios (A Corto plazo)	\$ 8.580,20		
<b>PASIVOS POR IMPUESTOS</b>		<b>\$ 9.789,90</b>	
Imp. a la Rta Por Pagar del Ejercicio	\$ 8.799,90		
Retencion en la Fte de Renta por pagar	\$ 990,00		
<b>OBLIGACIONES CON EL IESS Y BENEFICIOS SOCIALES</b>		<b>\$ 70,40</b>	
Aporte Patronal IESS Por Pagar	\$ 70,40		
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>			<b>\$ 20.080,10</b>
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>		<b>\$ 20.080,10</b>	
Prestamos Bancarios (A largo plazo)	\$ 20.080,10		
<b>TOTAL PASIVOS</b>			<b>\$ 87.880,47</b>
<b>PATRIMONIO</b>			<b>\$ 52.914,71</b>
CAPITAL	\$ 3.090,00		
UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 49.824,71		
<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>			<b>\$ 140.795,18</b>

  
**FERRECONST**  
 Alvario Bustamante Wilman Remberto.  
 Representante Legal.

**Anexo V.-Estado de resultado Integral.**

<b>FERRECONST</b>			
<b>ALVARIO BUSTAMANTE WILMAN REMBERTO</b>			
<b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL</b>			
<b>DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022</b>			
<b>INGRESOS</b>			<b>\$ 997.537,74</b>
<b>VENTAS NETAS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 997.537,74</b>	
Ventas Comerciales	\$ 997.537,74		
(-) Descuentos En Ventas	\$ -		
(-) Devolucion En Ventas	\$ -		
<b>COSTO DE VENTAS</b>			<b>\$ 895.165,51</b>
Inventario Inicial		\$ -	
Compras	\$ 910.678,23		
(-) Descuentos En Compras	\$ -		
(-) Devolucion En Compras	\$ -		
Compras Netas		\$ 910.678,23	
Mercaderia Disp. Para la venta		\$ 910.678,23	
(-) Inventario Final		\$ 15.512,72	
<b>UTILIDAD BRUTA VENTAS</b>			<b>\$ 102.372,23</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>			<b>\$ 34.457,70</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$ 15.508,96</b>	
Sueldos y salarios	\$ 5.000,00		
Beneficios sociales	\$ 800,00		
Comisiones	\$ 300,85		
Horas extras	\$ 600,00		
Aporte A la Seguridad Social	\$ 774,40		
Impuestos, Contribuciones y Otros	\$ 556,90		
Servicios Básicos	\$ 1.200,00		
Deprec. Del costo hist. (no acelerada)	\$ 2.224,56		
Seguros y Reaseguros	\$ 62,47		
Otros Servicios	\$ 3.989,78		
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		<b>\$ 18.948,74</b>	
Mantenimientos y Reparaciones	\$ 4.821,92		
Combustibles	\$ 3.353,23		
Promocion y Publicidad	\$ 1.270,10		
Suministros y Materiales	\$ 3.270,53		
IVA que se carga al Costo o Gasto	\$ 2.983,18		
Otros bienes	\$ 3.249,78		
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>			<b>\$ 67.914,53</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>\$ 2.102,20</b>	
Intereses por prestamos	\$ 2.102,20		
<b>UTILIDAD BRUTA DEL EJERCICIO</b>			<b>\$ 65.812,33</b>
(-) 15% Participacion al Trabajador		\$ 9.871,85	
<b>UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IR</b>			<b>\$ 55.940,48</b>
(-) Impuesto A la Renta a Pagar		\$ 6.115,77	
<b>UTILIDAD O PERDIDA NETA DEL EJERCICIO</b>			<b>\$ 49.824,71</b>

  
**FERRECONST**  
 Alvario Bustamante Wilman Remberto.  
 Representante Legal.

**Anexo VI. -Cuestionario de control interno aplicado al gerente de Ferreconst.**

<b>CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO</b>					
<b>EMPRESA EXAMINADA: FERRECONST</b>				<b>Papel Trabajo No.</b>	<b>P-1</b>
<b>PERIODO: 2022</b>					
<b>CUENTA: PROVEEDORES</b>					
<b>N°</b>	<b>PROCEDIMIENTO DE AUDITORÍA</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>N/A</b>	<b>OBS.</b>
1	¿ Se lleva un expediente de los proveedores?		0		
2	¿ Se revisan las facturas contra las ordenes de compra?	1			
3	¿Existe una persona encargada del manejo de los proveedores?		0		
4	¿Existe una adecuada vigilancia de las cuentas por pagar a proveedores?		0		
5	¿ Se lleva un registro contable de las operaciones efectuadas ?	1			
6	¿ Se lleva un archivo de las cuentas y documentos por pagar?	1			
7	¿ Los pagos son previamente aprobados por las personas autorizadas?	1			
	<b>TOTALES</b>	4	0		

**Anexo VII. -Entrevista a aplicado a la co-propietaria de Ferreconst.**

<b>PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA A LA CO- PROPIETARIA Y ENCARGADA DE COBROS Y MANEJO DE INVENTARIO</b>
<b>1.¿Cómo organiza o maneja el control de inventarios?</b>
el control del inventario se realiza mediante Kardex físicos y una plantilla de Excel.
<b>2.¿Mantiene los inventarios actualizados y puestos en conocimientos de sus usuarios?</b>
se trata de mantener todo lo que respecta a inventarios de la forma mas ordenada posible y esta a conocimiento del representante legal de la empresa.
<b>3.¿Cómo maneja las cuentas vencidas?</b>
Por lo general refinanciamos las deudas con nuestros proveedores.
<b>4.¿Considera primordial no tener deudas excesivas con los proveedores?</b>
Seria muy favorable para la empresa, sin embargo la empresa no puede realizar todos los pagos pendientes a proveedores porque son muy excesivos.
<b>5.¿Mantiene actualizado los informes de cobro y ventas de artículos para su reposición inmediata?</b>
Es una tarea complicada porque no contamos con un sistema que nos ayude a saber exactamente que artículos que son vendidos porque no existe un control pertinente, el manejo de la empresa es empírico.