



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACION

NOVIEMBRE 2020 – MAYO 2021

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O FIN DE CARRERA

INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

TEMA:

**ANALISIS DE LOS PROCESOS DE COMPRA Y VENTA DE CACAO EN LA
EMPRESA RUVICOA CIA. LTDA.**

EGRESADO:

ZAMORA ATARIGUANA MIGUEL HERNAN

TUTOR:

ING. GALO TERRANOVA BORJA

AÑO 2021

INTRODUCCIÓN

Desde hace muchos años atrás el grano de cacao se ha destacado a nivel mundial ya que este se lo utiliza como materia prima para la fabricación y obtención de varios productos. La compra y venta de cacao en Ecuador es muy importante ya que nuestro país es productor de cacao de calidad.

El cacao se ha convertido en una fuente principal de ingresos los cuales son provenientes del sector agrícola, contribuyendo de manera directa e indirecta a un gran número de personas que están relacionada en su fabricación y marketing.

El presente proyecto se ejecutó con la finalidad de conocer y analizar los procesos que se llevan a cabo para la compra y venta de cacao en la empresa RUVICOA CIA. LTDA que se encuentra ubicada en la provincia de Los Ríos, cantón Babahoyo, el cual toma inicio con el agente productor agrícola y concluye con el consumidor final

Para cumplir con el objetivo establecido estaremos utilizando el método de investigación inductivo ya que este nos da la oportunidad de adquirir un estudio general detectando las anomalías existentes en este proceso de compra y venta. La sublinea investigativa con la que se desarrolló el presente estudio fue la de “AUDITORIA Y CONTROL” debido a que nos brinda el acceso para que se realice los respectivos análisis.

La entrevista fue la técnica con la que se trabajó este estudio de caso, por medio de ella se estableció una conversación con el personal de la empresa para así poder obtener la información necesaria, precisa y concisa.

Conociendo la manera en la que se manejan los procesos de compra y venta y detectando la mala ejecución de los mismos, podemos plantearnos la siguiente problemática:

¿Cómo se ve afectada la empresa RUVICOA S.A. por la mala gestión de los procesos de compra y venta?

DESARROLLO

El cacao ha conquistado un lugar importante en la historia de nuestro querido Ecuador, desde que se dieron a conocer sus beneficios este no ha dejado de ser producido y en la actualidad podemos consumirlo en una gran variedad de presentaciones, entre esas son: en barra, polvo, como bebidas, etc.

RUVICOA CIA. LTDA. es una empresa dedicada a la compra y venta (exportación) de cacao, la misma se inició en Mata de Cacao en el año 2015 permaneciendo en esta localidad durante dos años, realizando sus ventas en la Provincia del Guayas – Durán y teniendo una gran aceptación en el mercado, en el 2017 deciden expandirse y realizan la compra de un terreno ubicado en el Cruce de Chilintomo – Provincia de los Ríos, convirtiendo este punto en la matriz, vio la necesidad de crear un control en la gestión de los procesos para que estos sean llevados de manera más correcta.

El concepto de compra hace referencia a la gestión de adquisición u obtención de un bien o producto por el cual debemos pagar un precio determinado. (Morfin, 1956, pág. 3) expresa: “La actividad de comprar abarca no solo la adquisición de mercancías, materiales y establecimientos que usualmente se requieren, sino también la contratación y pago de mano de obra, los servicios y gastos de diversa naturaleza”

Para Alberto Sangri Coral explica:

“Esta actividad radica en su vitalidad para el éxito de las empresas, ya que determina la efectividad de la administración de los bienes adquiridos. La empresa necesita de insumos, materia prima, componentes y refacciones para su funcionamiento, sin los cuales no podría lograr la producción y distribución de sus productos. Las compras bien planeadas deben de redituar a la empresa ahorros en efectivo, en su liquidez, y en la fluidez del capital. Bajo un sistema organizado, las compras le representan a la empresa

una buena administración, negociando plazos de pago, descuentos, oportunidad de uso y otros beneficios.” (Coral, 2014)

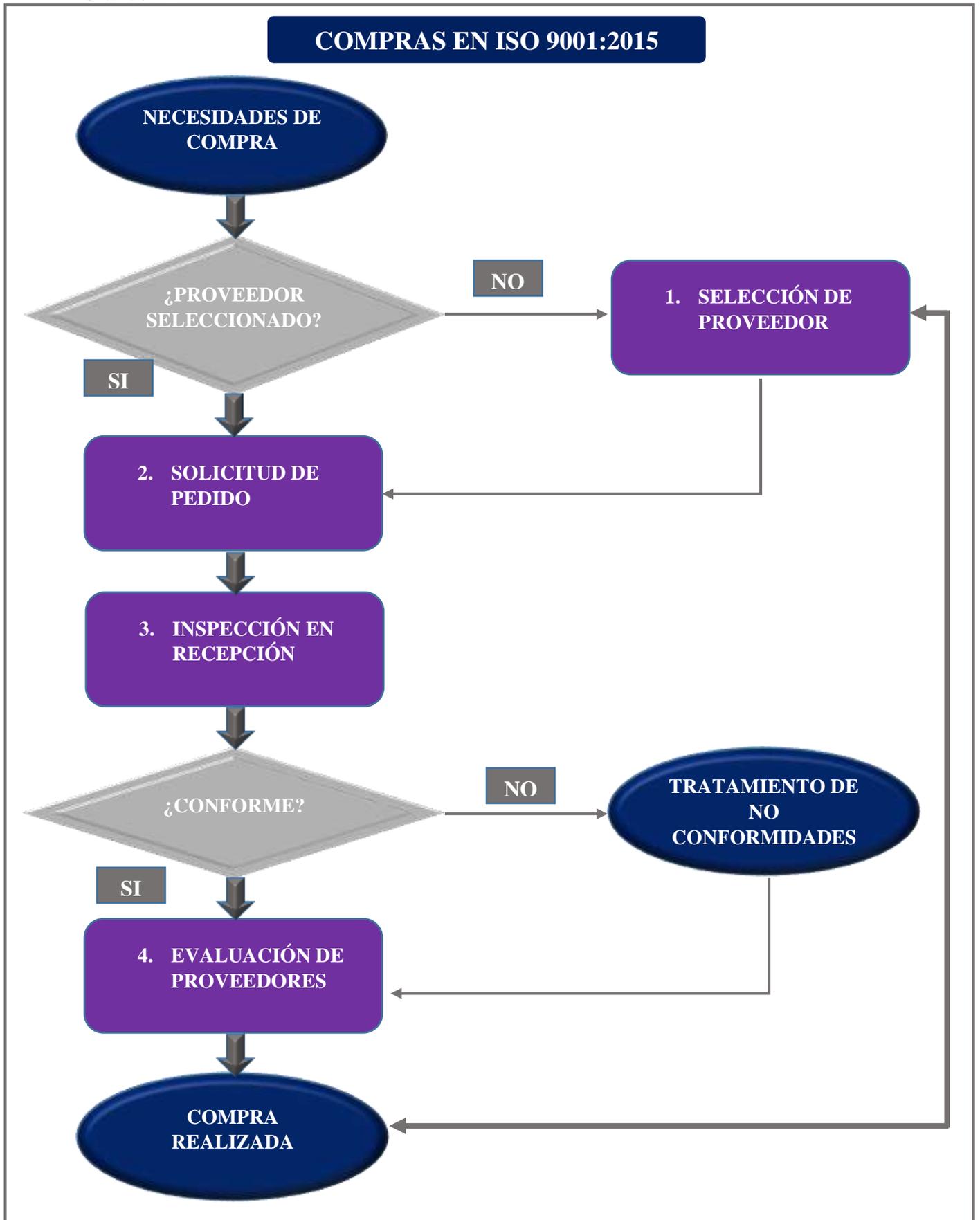
Para mantenerse en una buena posición competitiva en el mercado y conseguir ventajas satisfactorias tenemos que negociar productos a un precio accesible que den espacio a las exigencias del consumidor en cuanto a calidad. Toda compra tiene objetivos primordiales, entre los cuales detallamos los siguientes:

- 1º) Poseer un abastecimiento continuo.
- 2º) Realizarlo con una mínima inversión en existencia.
- 3º) Evitar desperdicios y exceso de productos.
- 4º) Mantener alto los niveles de calidad, para que a estos se den el uso destinado
- 5º) Obtener precios bajos que sea compatible con la calidad ofrecida.
- 6º) Conservar la posición competitiva de la entidad y así mismo mantener el nivel de beneficios ofertados.

Según la ISO 9001 en su versión 2015 nos presenta un proceso de compras; en su apartado 8.4 se encuentran los requisitos que son aplicables al proceso de compra. El proceso que nos describe es el siguiente:

- ✓ Selección de proveedor externo
- ✓ Solicitud de pedido
- ✓ Inspección en recepción
- ✓ Evaluación de proveedores

Gráfico #1



Elaborado por: Miguel Zamora

Fuente: ISO 9001:2015

Observando el grafico #1 en base al proceso de compra de manera general planteado por las Normas ISO 9001:2015 podemos darnos cuenta de forma clara la mala gestión del proceso de compra del cacao, ya que este no cumple con la secuencia adecuada, debido a que la empresa no genera su compra por necesidad, la misma se ejecuta a medida el proveedor (agricultor) hace la oferta, aquí existe una dependencia que no es favorable porque esta puede traer consigo reabastecimiento o su vez desabastecimiento.

Así mismo, la compañía no emite solicitud de pedido ya que no es necesario debido a que no compran según la empresa lo requiera sino a como el agricultor oferte y esto no permite un correcto registro y proceso de la compra por lo que también genera un problema.

En cuanto a la verificación del producto que hace referencia a la inspección en recepción, al momento de la compra el cacao pasa por un proceso de revisión donde se puede constatar si este se encuentra seco en su totalidad, si llegase a estar húmedo se procede a descontar al quintal el porcentaje de humedad que éste refleja para así fijar el precio y finiquitar la compra.

En el paso cuatro que se refiere a la evaluación a proveedores, la compañía tampoco realiza este paso ya que alegan que no es de mucha importancia que los proveedores cuenten con fincas certificadas, para RUVICOA CIA. LTDA. es suficiente que le hagan llegar un producto en buen estado.

Otro hallazgo detectado en la compañía es al momento de registrar la compra del cacao con humedad, ya que este no se lo realiza bajo políticas que se hayan establecido, sino que se procede a ingresar la compra con el precio de costo habitual sin tomar en cuenta que se ha cancelado con un porcentaje de descuento.

Generando el análisis de los procesos de compra en la compañía RUVICOA CIA. LTDA. pudimos notar la existencia de muchas anomalías por lo que se considera que esto trae consigo una gran desventaja ya que se provoca un mal registro de las compras por la falta de emisión de documentos y por ende cuentan con información incompleta y errónea.

Cabe destacar que en el 2020 las compras se vieron afectadas en la empresa, ya al inicio del año surgió el brote de la Pandemia llamada COVID-19, por tal motivo el país estuvo en semáforo rojo impidiendo que los agricultores salgan a vender sus productos. El porcentaje de afectación de las compras en los tres primeros meses cuando el país fue declarado en semáforo rojo fue del 50% por lo que la compañía se vio en riesgo ya que sin compras no habría ventas, debido a que la compañía no contaba con mucho producto en bodega y esto impedía cubrir el monto estipulado por la empresa receptora para realizar la exportación.

En lo que respecta a las ventas RUVICOA CIA. LTDA. podemos dar a conocer que exporta su producto a México. (Romero, 1997, pág. 35) Define la venta como: "la cesión de una mercancía mediante un precio convenido. La venta puede ser:

- 1º) al contado, cuando se paga la mercancía en el momento de tomarla,
- 2º) a crédito, cuando el precio se paga con posterioridad a la adquisición y
- 3º) a plazos, cuando el pago se fracciona en varias entregas sucesivas" [4]."

Las ventas a conceptualización general podemos decir que hace referencia al intercambio de un bien o servicio por dinero, haciendo énfasis en un concepto contable se dice que Ventas representa un monto total obtenido a cambio de productos o por una prestación de servicios.

Laura F. y Jorge E. opinan que:

“La venta es una función que forma parte del proceso sistemático de la mercadotecnia y la definen como "toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio". Ambos autores señalan además, que es "en este punto (la venta), donde se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores (investigación de mercado, decisiones sobre el producto y decisiones de precio)". (Fischer, Espejo, & Hill, 1996, págs. 26-27).

La **American Marketing Association** le da a las ventas la siguiente definición:

"El proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador)" (Asociation, s.f.)

EL PROCESO DE VENTAS:

(Stanton, Etzel, & Walker, 2007) señalan: “el proceso de venta "es una secuencia lógica de cuatro pasos que emprende el vendedor para tratar con un comprador potencial y que tiene por objeto producir alguna reacción deseada en el cliente (usualmente la compra)".

Existen diversas maneras de lograr una venta; el vendedor tiene que saber escuchar, preguntar y aconsejar, ya que el propósito consiste en satisfacer las necesidades de los consumidores, por lo tanto no se puede efectuar la venta hasta que no hayan quedado claros los requerimientos del cliente”.

(Thompson, 2005) puntualiza los cuatro pasos del proceso de venta que se representan en el siguiente gráfico

Gráfico #2



Elaborado por: Miguel Zamora

En el gráfico #2 nos permitimos conocer el proceso de las ventas a manera global. Para hacer una exportación de algún producto es de prioridad efectuar ciertas medidas de calidad las cuales abarcan el correcto cultivo del cacao y haber contado con el control de plagas.

RUVICOA CIA. LTDA. Al realizar sus ventas al exterior debe cumplir con determinada documentación de exportación para poder recibir su pago, es por esto que la cancelación se da después de aproximadamente 15 días ya que este es el tiempo estimado que tarda la recopilación de dichos documentos.

Las ventas en tiempo de pandemia a pesar de correr riesgo no se vieron afectadas ya RUVICOA CIA. LTDA. contaba con cacao en su bodega, si la empresa no cumplía con el cupo establecido en toneladas la misma habría sido obligada a pagar con penalizaciones la falta de compromiso.

Para este caso haremos uso de la información plasmada en los estados financieros presentados de manera anual, realizaremos una comparación en los periodos 2019 – 2020, el cual nos dará acceso a evaluar la situación económica de la empresa y medir la rentabilidad de la misma.

Estados Financieros

(Valencia & Polanco, 2007) El producto final del proceso contable es el resumen de la información que se presenta por medio de los estados financieros. A través de los estados financieros se prevee información contable a personas e instituciones que no tienen acceso a los registros de un ente económico. La responsabilidad de la preparación presentación de los estados financieros es de los administradores del ente económico. Los estados financieros reflejan, a una fecha de corte, la recopilación, clasificación y resumen final de los datos contables.

Rentabilidad

(Llanes, 2012, pág. 69) Cualquier persona tiene una idea de lo que es la rentabilidad, pero una definición de ella se hace muy difícil hasta el punto de que la inmensa mayoría de los manuales eluden dar una definición de este concepto. Se limitan a poner fórmulas. Entenderemos por Rentabilidad “la remuneración que una empresa (en sentido amplio de la palabra) es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos como humanos. Con lo cual habría que hablar de rentabilidades”.

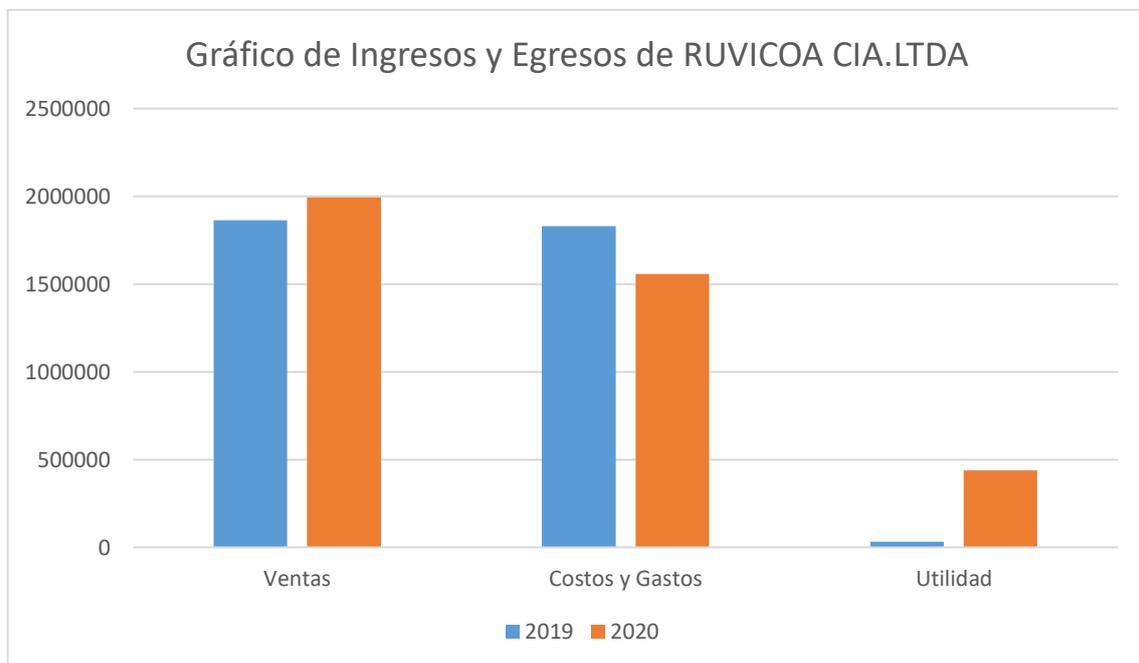
Tabla 1

Resumen de cuentas

CUADRO DE INGRESOS Y EGRESO RUVICOA CIA.LTDA.				
PERIODO	2019	2020	VARIACION	VARIACION EN PROCENTAJE
TOTAL INGRESOS	1864941,82	1995487,75	130545,93	7%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	1831359,44	1556655,52	274703,92	15%
UTILIDAD	33582,38	438832,22	405303,84	12,09%

Elaborado por: Miguel Zamora

Fuente: Estados financieros RUVICOA CIA.LTDA



Elaborado por: Miguel Zamora

Fuente: Estado Financiero RUVICOA CIA.LTDA.

Luego de haber planteado la tabla con los rubros pertenecientes a los periodos 2019 – 2020 se pudo observar las variaciones en estos dos periodos, en los ingresos que hace referencia a las ventas notamos que solo tuvieron un incremento de \$130.545,93 lo cual corresponde al 7%, ésta actividad no se vio afectada ya que existía un contrato de venta firmado con la empresa receptora, mientras que en las compras hubo un decrecimiento

del 50% en los tres primeros meses del año 2020 lo cual dejó como consecuencia al final del periodo una variación de \$274.703,92 que representado en porcentaje es el 15%.

Luego de haber ejecutado el análisis financiero de las cuentas ventas contra costos y gastos correspondientes a los periodos 2019 – 2020 se procedió a realizar la gráfica para tener una mejor visión de las variaciones, con el fin de comprender los cambios suscitados en estos periodos, conocer si en la entidad aumento o disminuyó la utilidad.

Análisis financiero según Mariela Ricra Milla

“En el análisis financiero se usan cuatros tipos de técnicas:

- Técnicas de interpretación de datos.
- Técnicas de evaluación competitiva estratégica.
- Técnicas de pronóstico y proyección.
- Técnicas de cálculo financiero.

El análisis financiero significa, en primer lugar, una interpretación de la situación actual de la empresa, en otras palabras se trata de hacer un diagnóstico, en segundo lugar, la anterior tarea permite la elaboración de una proyección del desempeño futuro de la empresa considerando para ello escenarios alternativos. Por lo tanto, el análisis financiero (diagnostico) permite establecer las consecuencias financieras en todos los escenarios futuros de los negocios (proyección). El análisis financiero de una empresa puede realizarse para las decisiones de un tercero que desea negociar con la empresa o para las decisiones de dirección y accionistas d la empresa en la gestión d sus recursos.

El objetivo de este análisis es el de servir de herramienta para generar mayo del capital de la empresa, evaluar las repercusiones financieras, coordinar aportes financieros, evaluar la efectividad de la administración financiera de un proyecto, evaluar incentivos

locales para determinar la conveniencia de asumir un cambio en la empresa con relación al ingreso incremental que deja el mismo”. (Milla M. R., 2014, pág. 10)

En este trabajo del mismo modo se realizó el análisis también haremos uso de los ratios de solvencia. Ratios de Solvencia (Milla M. R., Análisis Financieros en las Empresas , 2014, pág. 32) Llamados también ratios de endeudamiento. Son aquellos indicadores que cuantifican la capacidad de la empresa para generar fondos y cubrir sus deudas de mediano o largo plazo. De esta forma, estas razones muestran la participación de los acreedores y los socios respecto de los recursos de la empresa.

Por lo tanto, utilizaremos la fórmula de los tres principales ratios de solvencia con los datos facilitados por la empresa RUVICOA CIA.LTDA para un correcto análisis que se le dé el uso pertinente.

Apalancamiento Financiero:

(Lizarzaburu, Gómez, & López, Ratios Financieros, 2016, pág. 17) Medida de la proporción de activos totales de cuyo financiamiento se encargan los acreedores de la empresa, es decir, los que aportan el capital. Mientras mayor sea el valor del índice, mayor la cantidad de dinero ajeno que se usa para generar utilidades, es decir, mayor el grado de endeudamiento o apalancamiento financiero. Su fórmula es:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{Apalancamiento Financiero 2019} = \frac{3044,28}{61255,66} = 4.97\%$$

$$\text{Apalancamiento Financiero 2020} = \frac{3348,71}{67381,23} = 4.97\%$$

Presentando los datos de RUVICOA CIA.LTDA en periodos diferentes y analizando el apalancamiento financiero nos da como resultado que tanto en el 2019 como en el 2020 la empresa no se valió de terceros para lograr una buena rentabilidad, surgiendo el mismo resultado para los dos periodos nos da la certificación de que la compañía no acostumbra a financiar sus activos.

Estructura de Capital:

(Lizarzaburu, Gómez, & López, Ratios Financieros, 2016, pág. 16) Este ratio muestra la relación entre el endeudamiento y el patrimonio de la organización. De esta manera se evalúa como la empresa se compone en su estructura de capital, es decir, como consigue financiamiento para realizar sus actividades.

Se calcula dividiendo el total del pasivo por el valor del patrimonio:

$$\text{Estructura de Capital} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

$$\text{Estructura de Capital 2019} = \frac{3044,28}{58211,38} = 5.23\%$$

$$\text{Estructura de Capital 2020} = \frac{3348.71}{64032.62} = 5.23\%$$

En base a los resultados obtenidos después de aplicar las fórmulas de la estructura de capital podemos manifestar que en los periodos analizados que corresponden al 2019 y 2020 por cada unidad monetaria pagada por el dueño de RUVICOA CIA. LTDA. hay un 5.23% contribuidos por el acreedor, es decir 0.5229 centavos.

Razón de Plazo de Deuda:

(Milla M. R., Análisis Financiero en las Empresas, 2014, pág. 33) Este ratio mide el grado de exigibilidad de la deuda. Matemáticamente se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Razón de Plazo de Deuda} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$\text{Razón de Plazo de Deuda 2019} = \frac{3044.28}{3044.28} = 1$$

$$\text{Razón de Plazo de Deuda 2020} = \frac{3348.71}{3348.71} = 1$$

Según los conceptos estudiados si el resultado es mayor a 1 significa que la empresa está en condiciones de cubrir sus gastos financieros, caso contrario no contara con respaldo para el pago de intereses. Tomando las cifras de RUVICOA CIA. LTDA podemos notar que en este ratio nos dio como resultado un valor igual a 1 lo que demuestra que la compañía se encuentra bien económicamente y que los pagos en el sistema financiero serán cubiertos.

Tabla #3

Principales ratios de Solvencia de RUVICOA CIA LTDA

APALANCAMIENTO FINANCIERO RUVICOA CIA.LTDA		
	2019	2020
Pasivos Totales	3044,28	3348.71
Activos Totales	61255,66	67381.23
Ratio de Apalancamiento Financiero	0.05	0.05
ESTRUCTURA DE CAPITAL		

Pasivos Totales	3044,28	3348.71
Patrimonio Neto	58211,38	64032.62
Endeudamiento Patrimonial	0.05	0.05
RAZON DE PLAZO DE DEUDA		
Pasivo Corriente	3044,28	3348.71
Pasivo Total	3044,28	3348.71
Ratio de Plazo de Deuda	1	1

Elaborado por: Miguel Zamora

Fuente: Estados Financieros RUVICOA CIA.LTDA

CONCLUSIONES

Con el presente estudio de caso se logra analizar las compras y ventas de la compañía RUVICOA CIA. LTDA. la cual fue constituida en 2015. Para el año 2019 la misma logró expandirse consiguiendo que su producto llegue a otro País (México). Hoy en día continúa exportando y es por eso que decidimos estudiar el proceso en la gestión de compras y ventas.

Al finalizar este proyecto realizando comparaciones de los años 2019 y 2020 tanto en las compras como en las ventas hemos concluido con que la empresa en el 2020 mantuvo su rentabilidad en ventas, mientras que en las compras esta disminuyó en un 50% haciendo énfasis en los tres primeros meses de pandemia COVID en el 2020 donde fuimos declarados en semáforo rojo, hablando en términos anuales este porcentaje de afectación ya mencionado arrojó una variación en decrecimiento del 15%, es decir, 274703,92 en comparación al 2019.

A pesar que los procesos no se gestionan correctamente la compañía no ha recibido penalizaciones por incumplimiento al contrato con la empresa acreedora, en el cual se estipula el monto mínimo de toneladas mensuales que RUVICOA CIA. LTDA. debe cumplir para realizar la exportación, monto que alcanza las 150 toneladas.

Mediante este análisis hecho a RUVICOA CIA. LTDA nos permitimos conocer que aunque la venta este ejecutada la cancelación de la misma no será inmediata, esta procederá a hacerse efectiva posterior a los 15 días que la empresa se toma para la recopilación de documentos necesarios de exportación.

Los datos obtenidos de los estados financieros de la compañía fueron analizados mediante los tres principales ratios de solvencia que nos permiten evaluar la rentabilidad y conocer el plazo de deuda. Los resultados obtenidos en la aplicación de dichas formulas

nos dieron la oportunidad de conocer que a pesar de que las compras en el 2020 disminuyeron y las ventas estuvieron en riesgo, la compañía no se endeudó por lo que nos permite corroborar que no acude a terceros y que los ingresos percibidos son gracias a su actividad comercial.

Bibliografía

Association, A. M. (s.f.). *marketingpower.com*. Obtenido de <http://www.marketingpower.com/>

Coral, A. S. (2014). *Administracion de Compras, Adquisiciones y Abastecimiento*. recuperado de:
<https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074386202.pdf>.

Fischer, L., Espejo, J., & Hill, M. G. (1996). *Mercadotecnia* .

Lizarzaburu, E. R., Gómez, G., & López, R. B. (2016). *Ratios Financieros (1º Edicion ed.)*. Mexico:
Recuperado de:
https://www.researchgate.net/publication/307930856_RATIOS_FINANCIEROS_GUIA_DE_USO.

Lizarzaburu, E. R., Gómez, G., & López, R. B. (2016). *Ratios Financieros (1º Edicion ed.)*.
Recuperado de:
https://www.researchgate.net/publication/307930856_RATIOS_FINANCIEROS_GUIA_DE_USO.

Llanes, M. D. (2012). *Análisis Contable con un Enfoque Empresarial*. recuperado de:
<https://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/que-es-rentabilidad.html>.

Milla, M. R. (2014). *Analisis Financiero en las Empresas*. Pacíficos Editores.

Milla, M. R. (2014). *Análisis Financiero en las Empresas*. recuperado de:
<https://www.studocu.com/>.

Milla, M. R. (2014). *Análisis Financieros en las Empresas* . Pacífico Editores.

Morfin, J. G. (1956). *Control Interno en los Negocios* .

Romero, R. (1997). *Marketing*.

Stanton, Etzel, & Walker. (2007). *Funtamentos de Marketing*.

Thompson. (2005).

Valencia, G. S., & Polanco, L. E. (2007). *Contabilidad Administrativa* (2da Edición ed.). Bogotá:

recuperado de:

https://books.google.com.ec/books/about/Contabilidad_administrativa.html?id=Bq9J

[DwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&](https://books.google.com.ec/books/about/Contabilidad_administrativa.html?id=Bq9JDwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&)

[q&f=false.](https://books.google.com.ec/books/about/Contabilidad_administrativa.html?id=Bq9JDwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&)

Vera. (20014).

AMERKOS

RESUMEN

Este estudio se efectuó con el objetivo de analizar Los Procesos De Compra Y Venta De Cacao En La Empresa Ruvicoa Cia. Ltda. Que cuenta con sus instalaciones en la ciudad de Babahoyo. La metodología utilizada fue inductiva.

Mediante este análisis hecho a Ruvicoa Cia. Ltda. Nos permitió conocer que aunque los procesos no son gestionados completamente la empresa se mantiene en el mercado con una gran aceptación y cumpliendo sus contratos de ventas firmados.

Palabras clave: Financiero, Proyecciones, Gestión, Solvencia, Riesgo.

ABSTRACT

This study was carried out with the objective of analyzing the processes of buying and selling cocoa in the Company Ruvicoa Cia. Ltda. Which has its facilities in the city of Babahoyo. The methodology used was inductive.

Though this analysis made to Ruvicoa Cia. Ltda. It allowed us to know that although the processes are not fully managed, the Company remains in the market with great acceptance and fulfilling its signed sales contracts.

Keywords: Financial, Projections, Management, Solvency, Risk

UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

ENTREVISTA PARA PROCESOS DE COMPRA Y VENTA

1. ¿Para la exportación, cuentan con una cantidad establecida de venta? De ser afirmativa indique la cantidad mensual
2. Indique el proceso que se realiza al cacao previo a la exportación
3. ¿Cómo evalúan el producto al momento de la compra?
4. ¿Cuántos son los proveedores con lo que la empresa dispone?
5. ¿Se realiza alguna evaluación a los proveedores?
6. ¿Las ventas se realizan con pago inmediato? De ser negativa indique la forma de pago
7. ¿En el tiempo de pandemia COVID-19 la empresa sufrió afectaciones en las compras y ventas? Si es afirmativo indique el porcentaje de afectación

DATOS GENERALES DE LA COMPAÑÍA

RAZÓN O DENOMINACIÓN	RUVICOA CIA LTDA.		
NOMBRE COMERCIAL:			
EXPEDIENTE:	312915	RUC:	1291776252001
FECHA DE CONSTITUCIÓN:	31/01/2019	PLAZO SOCIAL:	31-01-2069
NACIONALIDAD:	ECUADOR	TIPO DE CIA:	RESPONSABILIDAD LIMITADA
OFICINA:	GUAYAQUIL	SITUACIÓN LEGAL:	ACTIVA

DIRECCIÓN LEGAL

PROVINCIA: CANTÓN: CIUDAD:

DIRECCIÓN POSTAL

PROVINCIA: CANTÓN: CIUDAD:

PARROQUIA: CALLE: NÚMERO:

INTERSECCIÓN/MZ. CIUDADELA:

CONJUNTO: BLOQUE:

NÚMERO DE OFICINA: EDIFICIO/C.C.:

REFERENCIA / UBICACIÓN:

PISO: TELÉFONO1: TELÉFONO2:

FAX: CORREO ELECTRÓNICO 1:

CASILLERO POSTAL: CORREO ELECTRÓNICO 2:

CELULAR: PERTENECE A M.V.: SITIO WEB:

INFORMACIÓN

¿Es proveedora de bienes o servicios del estado? ¿Ofrece servicios de pago a remesas? ¿Sociedad de interés público?

¿Pertenece a MV? ¿Compañía vende a crédito? Fecha de última act. de datos:

Disposición Judicial que afecta la compañía:

ACTIVIDAD ECONÓMICA

OBJETO SOCIAL:

CIU Actividad Nivel 2:

CIU Operación Principal:

CAPITAL A LA FECHA

CAPITAL SUSCRITO: CAPITAL: VALOR X ACCIÓN:



RUC > Consulta

Consulta de RUC

RUC
1291776252001

Razón social
RUVICOA CIA LTDA.

Estado contribuyente en el RUC
ACTIVO

Nombre comercial

Representante legal	
Nombre:	BUS LAINEZ HECTOR CHEWAY
Cédula/RUC:	12033554-44

		VENTA AL POR MAYOR DE CAFE, CACAO, TE Y ESPECIAS	
SOCIEDAD		BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS	
OTROS		SI	
31/01/2019			
SI			

[Mostrar establecimiento](#)

[Nueva consulta](#)