



POSGRADOS

Maestría en **CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

RPC-SO-42-NO.716-2018

Opción de Titulación:
Informes de investigación

Tema:
ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA
FINANCIERA EN EL CONTROL DE LOS
INVENTARIOS DE LA EMPRESA
IMPORTACIONES LINEAS EXCLUSIVAS
EN ACABADOS TOP LINE CÍA. LTDA.
DURANTE EL PERIODO
2019 - 2020.

Autor(es)
Carla Cecilia Arias Caiza

Director:
Lorena Fernanda Guerrero Sarzosa

QUITO – Ecuador
2022

Autor(es):



Carla Cecilia Arias Caiza

Ingeniera en contabilidad y auditoría

Candidata a Magíster en Contabilidad y Auditoría por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito.

cariasc@est.ups.edu.ec

Dirigido por:



Lorena Fernanda Guerrero Sarzosa

Magister en Auditoría Integral

Doctor en Contaduría

lguerreros@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista con la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

2022 © Universidad Politécnica Salesiana.

QUITO– ECUADOR – SUDAMÉRICA

Carla Cecilia Arias Caiza

ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA FINANCIERA EN EL CONTROL DE LOS INVENTARIOS DE LA EMPRESA IMPORTACIONES LINEAS EXCLUSIVAS EN ACABADOS TOP LINE CÍA. LTDA. DURANTE EL PERIODO 2019 - 2020.

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo dedico con mucho amor y cariño a mi hija Daniela Echeverría, quien ha sido mi inspiración y fuerza para culminar este proceso de aprendizaje y obtener uno de mis sueños más deseados.

*“Tus sueños tomarán tiempo. Requerirán esfuerzo, dedicación y sacrificio.
Pero al final valdrá la pena” (R. A Prakash)*

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por sus bendiciones, guiar mi camino, darme sabiduría y acompañarme en todo momento; a mi Madre que ha sido mi apoyo constante y un ejemplo de lucha y fortaleza en mi vida.

Un agradecimiento a los Docentes de la Universidad Politécnica Salesiana, por compartir y enriquecernos con sus conocimientos; en especial a la Dra. Lorena Guerrero por su importante apoyo y guía en mi trabajo de investigación.

Así mismo, quiero expresar un reconocimiento a la empresa Top Line Cía. Ltda. por la información proporcionada en toda esta investigación.

Tabla de Contenido

Resumen.....	13
Abstract.....	14
1 Introducción.....	15
1.1 Importancia del control de los inventarios.....	16
1.2 Caracterización general del área administrativa financiera de Importaciones Líneas Exclusivas en Acabados Top Line Cía. Ltda.	18
1.2.1 Accionistas	19
1.2.2 Visión, Misión y Valores del Negocios.....	19
2 Determinación del Problema	20
2.1 Descripción de la situación problemática	20
2.2 Formulación del Problema.....	21
2.2.1 Problema General	21
2.2.2 Problemas específicos.....	21
2.3 Objetivos de la investigación	21
2.3.1 Objetivo General.....	21
2.3.2 Objetivos Específicos	22
2.4 Justificación de la investigación	22
3 Marco Teórico Referencial	23
3.1 Sistema de Control Interno	24

3.2	COSO 2013 modelo contemporáneo del Control Interno.....	24
3.3	Caracterización del modelo COSO 2013.....	25
3.4	Componentes del modelo COSO 2013.....	25
3.5	Eficiencia.....	27
3.6	Inventario.....	27
3.7	Costo de los inventarios.....	28
3.8	Medición del costo de los inventarios (Servicio de Rentas Internas SRI).....	28
3.9	Métodos de valoración de inventario.....	28
3.10	Los métodos de valoración que establecen las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF a través de la normativa NIC 2.....	29
3.11	Stock.....	29
3.12	Sistema de control de inventarios.....	29
3.13	Indicadores financieros.....	30
3.14	Fórmulas de los indicadores financieros.....	31
3.14.1	Indicadores de Liquidez.....	32
3.14.2	Indicadores de Solvencia.....	33
3.14.3	Indicadores de Gestión.....	36
3.14.4	Indicadores de Rentabilidad.....	39
4	Materiales y Metodología.....	43
4.1	Métodos a emplear.....	43
4.2	Unidad de análisis.....	43
4.3	Población y tamaño de muestra.....	44

4.4	Identificación de las necesidades de información. Fuentes primarias o secundarias.....	44
4.5	Técnicas de recolección de datos.....	44
4.6	Herramientas para el análisis e interpretación de la información.....	45
5	Resultados y discusión.....	45
5.1	Análisis de los principales indicadores financieros aplicados a la gestión y administración de los inventarios de la empresa Importaciones Líneas Exclusivas en Acabados Top Line Cía. Ltda.	45
5.1.1	Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados durante el año 2020 y 2019.....	45
5.1.2	Aplicación y análisis de los índices de liquidez en los años 2019 y 2020	50
5.1.3	Aplicación y análisis de los índices de solvencia en 2019 y 2020	51
5.1.4	Aplicación y análisis de los índices de gestión en los años 2019 y 2020.	54
5.1.5	Aplicación y análisis de los índices de rentabilidad en 2019 y 2020	56
5.2	Evaluación del sistema de control de inventarios a fin de contar con información confiable que permita identificar acciones de mejora para un control eficiente de los inventarios.....	63
5.2.1	Deficiencias del sistema de control de inventarios en el área de contabilidad e importaciones.	65
5.2.2	Acciones de mejora del sistema de control de inventarios en el área de contabilidad e importaciones.....	66
5.2.3	Deficiencias del sistema de control de inventarios en el área de bodega.	72

5.2.4	Acciones de mejora del sistema de control de inventarios en el área de bodega.....	73
5.3	Identificación las deficiencias del funcionamiento del área de ventas y como éstas afectan el stock y la comercialización del inventario.	78
5.3.1	Deficiencias del funcionamiento del área de ventas.....	79
5.3.2	Recomendaciones para superar las deficiencias que afectan el stock y la comercialización del área del inventario en el área de ventas.....	80
6	Conclusiones.....	86
	Referencias.....	89
	Anexos.....	92

Lista de tablas

Tabla 1	El inventario frente al total de activos en los años 2019 y 2020	17
Tabla 2	Socios o Accionistas de la Compañía.....	19
Tabla 3	Principios por cada Componente del Modelo COSO 2013.....	26
Tabla 4	Tabla de Clasificación de Indicadores Financieros	31
Tabla 5	Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera durante el año 2020 y 2019.....	46
Tabla 6	Análisis horizontal del Estado de Resultados durante el año 2020 y 2019	49
Tabla 7	Cálculo de índice de liquidez corriente años 2019 y 2020.....	50
Tabla 8	Cálculo de Índice de Prueba Ácida en los años 2019 y 2020.....	51
Tabla 9	Cálculo del índice de endeudamiento del activo en los años 2019 y 2020	51
Tabla 10	Cálculo del índice de endeudamiento patrimonial en los años 2019 y 2020.	52
Tabla 11	Cálculo del índice de endeudamiento del Activo Fijo.....	52
Tabla 12	Cálculo del índice de apalancamiento para los años 2019 y 2020	53
Tabla 13	Cálculo del índice de apalancamiento financiero para los años 2019 y 2020	53
Tabla 14	Cálculo del índice de rotación de cartera en los años 2019 y 2020.....	54
Tabla 15	Cálculo del índice de rotación del activo fijo en los años 2019 y 2020	54
Tabla 16	Cálculo del índice de rotación de activos en los años 2019 y 2020	54
Tabla 17	Cálculo de índice de período medio de cobranza de los años 2019 y 2020 ..	55
Tabla 18	Cálculo del impacto de los gastos de administración y ventas en los años 2019 y 2020.....	55
Tabla 19	Cálculo del índice del impacto de la carga financiera en los años 2019 y 2020	56
Tabla 20	Variación de la Rentabilidad Neta del Activo (Dupont) años 2019 y 2020..	56
Tabla 21	Variación del Margen Bruto años 2019 y 2020.....	57

Tabla 22	Variación del Margen Operacional en los años 2019 y 2020.....	57
Tabla 23	Variación de la Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) en los años 2019 y 2020.....	57
Tabla 24	Variación de la Rentabilidad Operacional del Patrimonio en los años 2019 y 2020.....	58
Tabla 25	Cálculo de la Rentabilidad Financiera en los años 2019 y 2020	58
Tabla 26	Consolidado de los resultados de la aplicación de los índices financieros en los años 2019 y 2020.....	59
Tabla 27	Ponderación del cuestionario de evaluación del sistema de control interno de inventarios del área de contabilidad e importaciones.....	64
Tabla 28	Hoja de hallazgos de los resultados obtenidos en el área contable e importaciones	67
Tabla 29	Ponderación del cuestionario de evaluación del sistema de control interno de inventarios del área de bodega	71
Tabla 30	Hoja de hallazgos de los resultados obtenidos en el área de bodega.....	74
Tabla 31	Ponderación del cuestionario de evaluación del sistema de control interno de inventarios del área de ventas.....	78
Tabla 32	Hoja de hallazgos de los resultados obtenidos en el área de ventas.	81

Lista de figuras

Figura 1.	Nivel de representatividad del inventario frente al total de activos en los años 2019 y 2020.....	18
Figura 2.	Diminución de ventas, costos de ventas, gastos de administración y gastos financieros en el año 2020 en comparación con el año 2019.	50
Figura 3.	Índices de Liquidez aplicados a los años 2019 y 2020.....	60
Figura 4.	Índices de solvencia aplicados a los años 2019 y 2020.....	60
Figura 5.	Índices de gestión aplicados a los años 2019 y 2020	61
Figura 6.	Índices de rentabilidad aplicados a los años 2019 y 2020.....	63
Figura 7.	Nivel de confianza y riesgo – área de contabilidad.....	65
Figura 8.	Nivel de confianza y riesgo – área de bodega	71
Figura 9.	Nivel de confianza y riesgo – área de ventas.....	79

ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA FINANCIERA EN EL
CONTROL DE LOS INVENTARIOS DE LA
EMPRESA IMPORTACIONES LINEAS EXCLUSIVAS
EN ACABADOS TOP LINE CÍA. LTDA. DURANTE
EL PERIODO 2019 - 2020

Autor(es):

CARLA CECILIA ARIAS CAIZA

Resumen

El presente informe de investigación se realizó para determinar la incidencia financiera en el control de los inventarios de la empresa “importaciones líneas exclusivas en acabados Top Line Cía. Ltda.” durante el período 2019 y 2020, debido a que actualmente la empresa presenta ciertas dificultades en la administración del inventario puesto que se ha detectado un mayor volumen de productos en bodega que no se han comercializado por diferentes motivos como la falta de políticas y manuales de procedimientos de control, falta de personal especializado para la asesoría y ventas, el desconocimiento de productos que se encontraban en stock, reportes de saldos de inventarios erróneos, entre otros.

La metodología utilizada fue una investigación descriptiva y deductiva, en la que la unidad de análisis fue el área de contabilidad e importaciones, bodega y ventas; conformada por un equipo de nueve personas consideradas como población y muestra. En la fuente primaria se analizaron los resultados de las encuestas y entrevistas aplicadas y en las fuentes secundarias se consideraron los datos, reportes y estados financieros de la compañía. Dentro de las técnicas de recolección de datos que se aplicaron estuvieron las encuestas a través de un cuestionario de 30 preguntas cerradas, que fueron aplicadas al personal del área administrativa, bodega y ventas.

A través de la aplicación de índices financieros se determinó la incidencia financiera en la gestión y administración de los inventarios a fin de ser un instrumento de referencia para un eficiente control de los recursos económicos de la empresa. En la evaluación del Sistema de control de inventarios en base al modelo coso 2013 se identificaron varias acciones de mejora para un control eficiente del inventario. También se identificaron ciertas deficiencias en el funcionamiento del área de ventas y se establecieron recomendaciones.

Palabras clave: Inventario, incidencia, Indicador financiero, Sistema de control.

Abstract

This research report was conducted to determine the financial impact on the inventory control of the company imports exclusive lines in finishes Top Line Cía. Ltda. during the period 2019 and 2020, because currently the company presents certain difficulties in inventory management since it has been detected a higher volume of products in warehouse that have not been marketed for different reasons such as lack of policies and manuals of control procedures, lack of specialized personnel for consulting and sales, lack of knowledge of products that were in stock, unreliable inventory balance reports, among others.

The methodology used was a descriptive and deductive research, in which the unit of analysis was the area of accounting and imports, warehouse and sales; conformed by a team of nine people considered as population and sample. In the primary source the results of the surveys and interviews applied were analyzed and in the secondary sources the data, reports and financial statements of the company were considered. Among the data collection techniques applied were surveys through a questionnaire of 30 closed questions, which were applied to the administrative, warehouse and sales personnel.

Through the application of financial indexes, the financial impact on the management and administration of inventories was determined in order to be a reference instrument for an efficient control of the company's economic resources. In the evaluation of the inventory control system based on the COSO 2013 model, several improvement actions were identified for efficient inventory control. Certain deficiencies in the operation of the sales area were also identified and recommendations were established.

Key words: Inventory, incidence, Financial indicator, Control system.

1 Introducción

La compañía “Importaciones Líneas Exclusivas en Acabados Top Line Cía. Ltda.” es una organización de tipo familiar que fue constituida bajo escritura pública el 19 de julio de 1994. Sus actividades iniciaron con la comercialización de alfombras de marcas nacionales con diseños y acabados ya existentes en el mercado. Las dimensiones tanto comerciales como de infraestructura en ese momento eran mínimas puesto que la línea de comercialización era una sola y el manejo del inventario no tenía mayor dificultad.

Al paso de tres años de su constitución y con la necesidad de satisfacer la demanda del sector de la construcción, arquitectura y decoración de nuestro país deciden ampliar su gama de productos importando griferías, sanitarios y lavabos, lo cual requirió que se incrementara no solo al personal de la empresa, sino también se realizaran readecuaciones a las instalaciones; posteriormente, en el año 1999 se incorpora a su línea de productos la cerámica y porcelanato.

La innovación e incremento de la línea de ventas que ha ido experimentado la compañía con el paso de los años, ha permitido consolidarse como proveedor de las más reconocidas marcas mundiales de productos para acabados de construcción ofreciendo a sus clientes diseños exclusivos con altos estándares de calidad (Top Line, 2016).

En la actualidad los productos que la compañía comercializa son:

- ✓ Cerámica y porcelanatos italianos y españoles – **ITALGRANITI GROUP/ COOP D'IMOLA/ PAMESA**
- ✓ Grifería y accesorios de baño alemanes - **HASNGROHE**
- ✓ Hidromasajes, spas de exterior de Estados Unidos - **WATKINS**
- ✓ Lavabos inodoros y sanitarios alemanes - **DURAVIT**
- ✓ Mosaicos de piscina españoles - **ONIX CERAMICA S.L.**
- ✓ Muebles de exterior de Bélgica – **TRIBU.**

La variedad de productos que ofrece Top Line Cía. Ltda. en diversos puntos de la ciudad ha incrementado sus ventas y ampliado su cartera de clientes como distribuidores al por mayor y menor de grandes y reconocidas constructoras, arquitectos e ingenieros, proyectos de vivienda, oficinas, centros comerciales entre otros; lo que ha necesitado que la empresa invierta en la adquisición de nuevos locales de venta y una bodega de almacenamiento.

Debido a la evolución en ventas que ha obtenido la compañía en los últimos años y el incremento de su línea de productos dificultó el manejo de inventarios, puesto que, aunque hoy en día se importa gran parte de su material solo bajo pedido existe inventario que con el pasar del tiempo se ha ido quedando en stock.

1.1 Importancia del control de los inventarios

Para las empresas comerciales el control de los inventarios es de vital importancia puesto que su actividad radica fundamentalmente en la comercialización de bienes o productos terminados que luego de ser vendidos obtendrán una rentabilidad, motivo por el cual centran su atención en la administración de los inventarios a través de la implementación de técnicas, sistemas, procesos, procedimientos u otros, con el objetivo de mantener un adecuado control de los mismos y que faciliten la toma de decisiones a la gerencia .

Dentro de la práctica empresarial el buen manejo de los inventarios ayuda a evitar problemas financieros puesto que además de ser la base de comercialización de una empresa, es un activo que contribuye a generar rentabilidad y realizar una eficiente administración de sus inventarios especialmente en lo que refiere al abastecimiento debe ser un tema de mucha importancia. Según Ehrhardt y Brigham (2007) se persiguen dos objetivos fundamentales:

- Asegurar con el inventario disponible que la empresa esté operativa y

- mantener niveles óptimos que permitan minimizar los costos (de pedido y de mantenimiento). (Durán, 2012)

En este marco es imprescindible mantener adecuados niveles de inventarios, puesto que, si los mismos son elevados, también el costo de mantenimiento será alto lo cual ocasiona problemas financieros en la compañía. Es decir, los elevados niveles de inventario comprometen recursos financieros que podrían ser utilizados en otras actividades de mayor productividad para las empresas comerciales, además de que estos inventarios con el pasar del tiempo puedan llegar a dañarse o convertirse en obsoletos. Por el contrario, si la empresa mantiene un nivel mínimo de inventarios, se debe realizar más pedidos dentro del año, lo cual incrementaría los costos de importación y no se atendería de manera satisfactoria a los clientes, lo que ocasionaría disminución de ventas y afectación en las utilidades.

El inventario es la relación detallada y valorada de toda la existencia en bodega de los bienes sujetos a un fin y es un elemento de suma importancia de todo negocio, pero sobre todo significa inversión al ser adquiridos, por lo que al ser manejados de forma inadecuada, pueden generar pérdida por sustracciones, por deterioro o por permanencia en bodega sin generar utilidad alguna. (Durán, 2012).

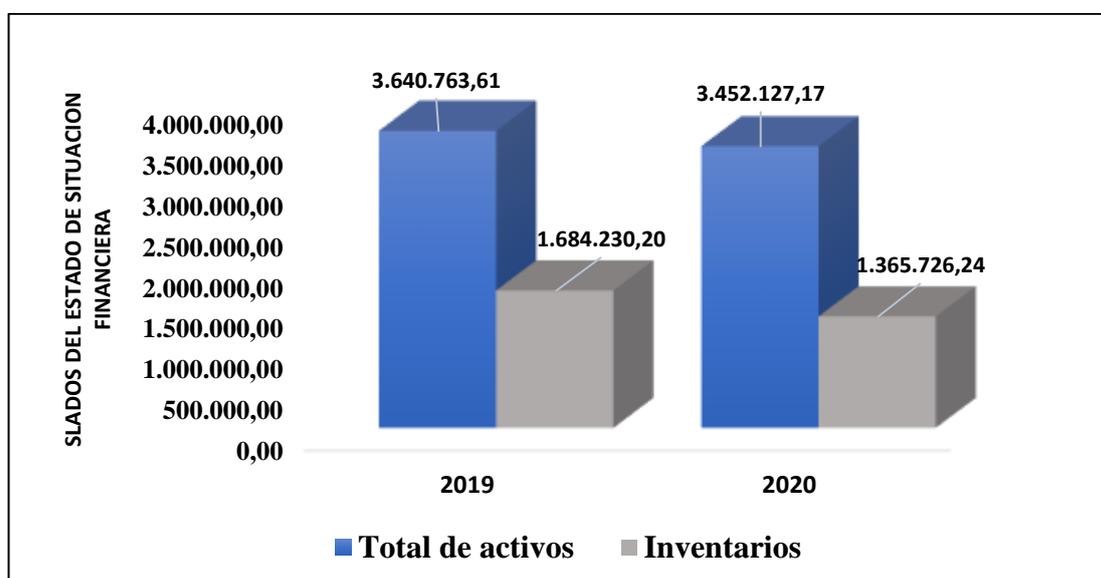
El inventario forma parte de los activos corrientes, por lo cual es importante realizar un apropiada y eficiente administración del mismo a fin de optimizar la liquidez en las empresas comerciales. A continuación, se expone el porcentaje que constituye el inventario de Top Line Cía. Ltda. frente al total de sus activos en los años 2019 y 2020.

Tabla 1 *El inventario frente al total de activos en los años 2019 y 2020*

Código	Cuenta	2019	%	2020	%
1	Total, de activos	3.640.763,61		3.452.127,17	
1.01.03	Inventarios	1.684.230,20	46.26%	1.365.726,24	39.56%

Fuente: Estado de Situación Financiera 2019-2020
Elaborado por: Carla Arias

Figura 1. Nivel de representatividad del inventario frente al total de activos en los años 2019 y 2020



Fuente: Estado de Situación Financiera 2019-2020

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 21-02-2021

Considerando el porcentaje de representatividad que tienen los inventarios en Top Line Cía. Ltda. en relación al total de sus activos que en el año 2019 fue del 46% y en el año 2020 del 40%, es necesario contar con un análisis que determine la incidencia financiera en el control de este activo corriente.

1.2 Caracterización general del área administrativa financiera de Top Line Cía. Ltda.

El área administrativa financiera de la empresa "Importaciones Líneas Exclusivas en Acabados Top Line Cía. Ltda." conforme a la información proporcionada por el Gerente no cuenta con una estructura organizacional formal; no obstante, la compañía es administrada por el Gerente General y gobernada por la Junta General de Socios de acuerdo a los estatutos de la constitución de la Compañía en la que se indica:

- La junta general de Socios legalmente convocada y reunida en el órgano supremo de la compañía establece que la compañía será administrada por el presidente y el gerente de la misma.

- Dentro de las atribuciones de la Junta General se encuentran “*designar y remover a administrados o Gerentes por Causas Legales, aprobar a las cuentas y balances que presenten los administrados o gerentes, decidir acerca del aumento o disminución del capital social y de prórroga del contrato social, Resolver sobre el gravamen o enajenación de bienes muebles e inmuebles propios de la compañía y las demás atribuciones permitidas por la ley*”. (Coello, 2006)

1.2.1 Accionistas

Al 31 de diciembre de 2020, el capital social de la compañía se encuentra compuesto de:

Tabla 2 *Socios o Accionistas de La Compañía*

Socio	Participaciones	%
Humberto Chávez V.	99.000,00	99%
Alexandra Rodríguez	1.000,00	1%

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaborado por: Carla Arias
Fecha: 21-02-2022

1.2.2 Visión, Misión y Valores del Negocios

Visión

“Ser líderes a nivel nacional en la comercialización de acabados para la construcción de productos de marcas reconocidas por su alta calidad y diseño, alcanzando niveles de excelencia dentro del mercado y dando a conocer la calidad, eficiencia, innovación de los productos”. (Top Line, 2016)

Misión

“Orientar nuestros esfuerzos a satisfacer las necesidades de los clientes y las expectativas de nuestros empleados y proveedores, contribuyendo con responsabilidad social al desarrollo del país” (Top Line, 2016)

Valores

Calidad, Compromiso, Respeto, Liderazgo, Honestidad, Perseverancia, Trabajo en Equipo (Top Line, 2016).

La empresa actualmente no cuenta con manuales de funciones que emitan las tareas y actividades específicas por cada proceso administrativo y financiero.

2 Determinación del Problema

2.1 Descripción de la situación problemática

Actualmente la compañía presenta ciertas dificultades en la administración del inventario puesto que se ha detectado que hay un mayor volumen de productos en bodega que no se comercializaron por diferentes motivos como la falta de personal especializado para la asesoría y ventas, diseños que ya no forman parte de tendencias decorativas actuales, el desconocimiento de productos que se encontraban en stock, reportes de saldos de inventarios poco confiables, entre otros. Por lo tanto, es importante el uso de diferentes técnicas y herramientas financieras que ayuden a controlar y superar deficiencias en la gestión de inventarios.

La desactualización en los reportes de saldos de mercadería disponible y la falta de comunicación y coordinación entre las áreas de contabilidad, ventas y bodega por despachos sin previa planificación ocasionando pérdida de confianza en algunos clientes por no cumplir con las entregas de mercadería en el tiempo establecido, lo cual afectaría la situación financiera de la compañía.

Dificultad en el personal de bodega por la falta de recursos tecnológicos que ayuden en el control en línea de los productos disponibles para la venta, ya que en la actualidad el jefe de bodega lleva un control manual del stock a través de documentación física como tarjetas Kardex, formularios denominados hojas de requerimientos para descargas de

última hora del inventario, así como también para la baja de productos en mal estado, lo cual es un problema para contar con información actualizada.

2.2 Formulación del Problema

2.2.1 Problema General

¿Existen incidencias financieras en el control de los inventarios de la compañía “importaciones líneas exclusivas en acabados top line Cía. Ltda.” durante los periodos 2019 – 2020?

2.2.2 Problemas específicos

¿La inexistencia de técnicas financieras para la buena gestión y administración del inventario conllevan a mantener inventarios demasiado elevados que incrementan los costos de mantenimiento o a su vez falta de inventario que no garantice la operatividad de la empresa?

¿La información desactualizada del inventario conlleva a una deficiente gestión de ventas y falta de eficiencia en la toma de decisiones de un nivel adecuado de inventarios?

¿La falta de control y coordinación en el área de ventas ocasiona disminución en la comercialización de materiales y productos que se encuentran en stock?

2.3 Objetivos de la investigación

2.3.1 Objetivo General

Determinar la incidencia financiera en el control de los inventarios de la empresa “importaciones líneas exclusivas en acabados top line Cía. Ltda”. durante los períodos 2019 – 2020.

2.3.2 Objetivos Específicos

- Analizar los principales indicadores financieros que den a conocer información oportuna y faciliten una buena gestión y administración de un nivel adecuado de inventarios, en el periodo 2019-2020
- Evaluar el sistema de control de inventarios a fin de contar con información confiable que permita identificar acciones de mejora para un control eficiente de los inventarios.
- Identificar las deficiencias del funcionamiento del área de ventas y como éstas afectan el stock y la comercialización del inventario.

2.4 Justificación de la investigación

Ante la problemática expuesta y considerando que el inventario en relación al resto de los activos de la empresa representa una inversión importante ya que son fundamentales para la ejecución de ventas e indispensables para optimizar las utilidades. Este informe busca ser un instrumento financiero de control eficiente que ayude a mejorar la gestión del inventario para la optimización de las utilidades.

Actualmente la compañía presenta ciertas dificultades en la administración del inventario puesto que se ha detectado que existe un mayor volumen de productos en bodega que no se comercializaron por diferentes motivos como diseños que ya no forman parte de tendencias decorativas actuales, el desconocimiento de productos que se encontraban en stock, materiales que por el paso del tiempo no están en óptimas condiciones entre otros. Por lo tanto, es importante el uso de diferentes técnicas y herramientas financieras que ayuden a controlar y superar deficiencias en la gestión de inventarios.

Es necesario evaluar el sistema de control de los inventarios a fin de mantener un reporte actualizado de los saldos de productos disponible para la venta que ayuden tanto en la

toma de decisiones de un adecuado nivel de inventarios como a mejorar la deficiente gestión de ventas.

3 Marco Teórico Referencial

Dentro del marco teórico se consideraron conceptualizaciones y modelos teóricos que sirven de sustento para la investigación a través del análisis prospectivo de la incidencia financiera en el control de inventarios de la compañía Importaciones Líneas Exclusivas en Acabados Top Line Cía. Ltda. Durante el período 2019 y 2020.

Con referencia a la discusión de enfoques de diferentes autores sobre temas relacionados al análisis de la incidencia financiera en el control de los inventarios se encontraron varias investigaciones de las cuales a continuación se exponen las siguientes:

- *“El Control de Inventarios y su Incidencia Financiera en la Empresa Ferretería Soluciones de la Ciudad de Ambato en el Año 2012.”*, fue desarrollada por: Medina y Gañan (2014). Determina la incidencia del control de inventarios en la situación financiera de la empresa a través de la utilización de índices de rentabilidad, y con la aplicación de encuestas destaca la importancia de políticas, normas o procedimientos en el control de los inventarios. (DT - Medina Guerra, 2014)

El trabajo previo de investigación realizado por Arroba y Naula (2018) en su tema *“Control de Inventarios y su Incidencia en los Estados Financieros”* determina a través del análisis porcentual de indicadores financieros la falta de liquidez en la empresa; además del exceso y faltante de inventario al no contar con políticas y procedimientos de control interno. (Sonia & Josefa, 2018)

En el repositorio del Observatorio de Economía Latinoamericana. ISSN: 1696-8352, consta un trabajo investigativo bajo el título *“Control de los Inventarios y su Incidencia en la Rentabilidad para Negocios que Comercializan Productos de Primera Necesidad”*

desarrollado por Tenesaca Gavilánez (2018), Destaca que *“la raíz de la rentabilidad de las ventas está en los inventarios”*, para lo cual centró su investigación en documentos y reporte contables como los estados financieros aplicando un análisis vertical. Además, realizó cuestionarios para conocer el desempeño administrativo, contable y de control del inventario. (Gavilánez, 2018)

3.1 Sistema de Control Interno

Es un proceso ejecutado por el Consejo de directores; la administración y todo el personal de la entidad; diseñada para proporcionar una seguridad razonable, mirando el cumplimiento de los objetivos de la empresa. (Hemeryth Charpentier, 2013)

No se reduce a una auditoría sino implica una respuesta integral a las necesidades y condiciones del entorno, a los requerimientos de los entes y organizaciones de control, a los desafíos de las organizaciones en la consecución de su visión institucional y, por último, a una cultura interna de mejora continua de los procesos y actividades. Todo tipo de organización, sin distinción de su tamaño requiere implementarlo. En los procesos el sistema de control interno. (Calle-Álvarez, Germán; Narváez-Zurita, Cecilia; Erazo-Álvarez, Juan, 2020)

“Está determinado por normativas establecidas por cada institución, es responsabilidad de la alta gerencia o máxima autoridad orientar las diferentes actividades que posibiliten su esquematización, ejecución y funcionamiento” (Calle-Álvarez, Narváez-Zurita, & Erazo-Álvarez, 2020)

3.2 COSO 2013 modelo contemporáneo del Control Interno

En la década de los noventa se plantearon modelos teóricos que integraron controles a los procesos. Los más reconocidos a nivel internacional y utilizados en la práctica empresarial contemporánea son: COCO (Canadá); COBIT (Australia); MICIL (Marco

Integrado de Control Interno Latinoamericano); COSO (Estados Unidos) (Calle-Álvarez, Germán; Narváez-Zurita, Cecilia; Erazo-Álvarez, Juan, 2020)

Dado la diversidad de modelos contemporáneos, seleccionar e implementar uno depende de varios aspectos. En ejemplo, Quinaluisa y et al. (2018), argumentaron que los modelos deben seleccionarse “de acuerdo con la necesidad del negocio y la actividad, se debe tener en cuenta, según el país, sus políticas y leyes” (p.270). Además, la administración es la responsable de seleccionar el sistema de control (COSO, Coco u otro) a implementar o usar para evaluar el control interno (Andrade, 2021)

3.3 Caracterización del modelo COSO 2013

“COSO define el control interno como un proceso, ejecutado por la junta de directores, la administración principal y otras personas de la entidad, diseñado para proveer seguridad razonable en relación con el logro de los objetivos de la organización” (Mantilla, 2013)

3.4 Componentes del modelo COSO 2013

Ambiente de control. – Es un elemento primordial en el modelo COSO 2013 ya que comprende un “conjunto de normas, procesos y estructuras que constituyen la base sobre la que se desarrolla el control interno de la organización” (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2013).

Valoración de riesgo. - Considerado como un “proceso dinámico e iterativo para identificar y evaluar los riesgos de cara a la consecución de los objetivos” (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2013)

Actividades de control. - Agrupa “políticas y procedimientos que contribuyen a garantizar que se lleven a cabo las instrucciones de la dirección para mitigar los riesgos

con impacto potencial en los objetivos” (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2013)

Información y comunicación. – Hace referencia a que “la información es necesaria para que la entidad pueda llevar a cabo sus responsabilidades de control interno y soportar el logro de sus objetivos. La comunicación es el proceso continuo e iterativo de proporcionar, compartir y obtener la información necesaria” (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2013)

Actividades de monitoreo. –Utilizado “para determinar si cada uno de los cinco componentes del control interno, incluidos los controles para cumplir los principios de cada componente, están presentes y funcionan adecuadamente” (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2013).

Tabla 3 Principios por cada Componente del Modelo COSO 2013 (Mantilla, 2013)

Componentes (5)	Principios (17)
Ambiente de control (Mantilla, 2013)	1. Compromiso con la integridad y los valores éticos (Mantilla, 2013)
	2. La junta directiva demuestra independencia y vigilancia (Mantilla, 2013)
	3. La administración establece, con la supervisión de la junta directiva, la estructura, las líneas de presentación de reportes, autoridades y responsabilidades (Mantilla, 2013)
	4. Compromiso con la competencia del personal (Mantilla, 2013)
	5. Individuos finales comprometidos con el control interno (Mantilla, 2013)
Valoración del riesgo (Mantilla, 2013)	6. Especifica los objetivos con suficiente claridad (Mantilla, 2013)
	7. Identifica y analiza los riesgos (Mantilla, 2013)
	8. Imagina el potencial para el fraude (Mantilla, 2013)
	9. Identifica y valora los cambios significativos (Mantilla, 2013)
Actividades de control (Mantilla, 2013)	10. Selecciona y desarrolla controles para mitigar riesgos (Mantilla, 2013)
	11. Selecciona las actividades generales de control sobre la tecnología (Mantilla, 2013)
	12. Desarrollo de actividades de control a través de políticas y procedimientos (Mantilla, 2013)

Información y comunicación (Mantilla, 2013)	13. Genera y usa información relevante de calidad (Mantilla, 2013)
	14. Comunicación con las partes internas (Mantilla, 2013)
	15. Comunicación con las partes externas (Mantilla, 2013)
Actividades de monitoreo (Mantilla, 2013)	16. Selecciona, desarrolla y ejecuta evaluaciones continuas y/o separadas (Mantilla, 2013)
	17. Supervisa y comunica las deficiencias (Mantilla, 2013)

Fuente: (Mantilla, 2013; Andrade, 2021)

3.5 Eficiencia

El término eficiencia hace referencia a los recursos empleados y los resultados obtenidos. Por ello, es una capacidad o cualidad muy apreciada por empresas y organizaciones, debido a que en la práctica todo lo que hacen tiene como propósito alcanzar metas u objetivos, con recursos (humanos, financieros, tecnológicos, físicos, de conocimientos, etc.) limitados y (en muchos casos) en situaciones complejas y muy competitivas. (Thompson, s.f.)

3.6 Inventario

Los inventarios se originaron en los pueblos egipcios y otros pueblos de la antigüedad, donde para sobrevivir se acostumbraba almacenar grandiosas cantidades de alimentos que eran utilizados en épocas de sequía o de calamidades es así como surgen varios problemas de los inventarios (Durán, 2012)

El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comercializar, permitiendo la compra y venta o la fabricación para su posterior venta, en un periodo económico determinado. Su propósito esencial es proveer a la compañía de los materiales necesarios para un continuo y regular desenvolvimiento. Tiene un papel primordial en el funcionamiento del proceso de producción que permite afrontar la demanda. (Durán, 2012)

Según las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF define al inventario como activos:

- *“poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación;*
- *en proceso de producción con vistas a esa venta; o*
- *en forma de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios”.* (International Accounting Standards Board (IASB), 2019)

3.7 Costo de los inventarios

Dentro del costo de los inventarios se considera todos los costos procedentes de su adquisición, transformación y otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actual (International Accounting Standards Board (IASB), 2019)

3.8 Medición del costo de los inventarios (Servicio de Rentas Internas SRI)

Señala que “Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cuál sea menor (...). El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales”.

Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta. (International Accounting Standards Board (IASB), 2019)

3.9 Métodos de valoración de inventario

Existen varios de los cuales los comúnmente utilizados por las empresas en la actualidad son:

- **FIFO:** First-in, first-out significa que el primer bien que llega es el primer bien en salir. Es decir, que primero se van vendiendo los productos de mayor antigüedad. (BLADIMIR, <http://repositorio.ug.edu.ec/>, 2021)

- **LIFO:** Last-in, first-out es el inverso del método anterior, es decir que en este método se van vendiendo las últimas unidades que fueron compradas recientemente.
- **Costo promedio ponderado:** Este método se establece a través de una media del costo de las unidades, es decir se calcula dividiendo el costo de las unidades para el total de unidades en el inventario. (DT - Medina Guerra, 2014)

3.10 Los métodos de valoración que establecen las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF a través de la normativa NIC 2.

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad NIC adoptó en abril del 2001 la NIC 2 Inventarios, que fue emitida en diciembre de 1993 originalmente por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. La NIC 2 Inventarios reemplazó a la NIC 2 Valoración y Presentación de Inventarios emitida en octubre de 1975 en el Contexto Sistema de Costo Histórico. (Elizalde Ricardo, 2015)

Método FIFO (Primera entrada, primera salida) y costo promedio ponderado, dejando descartado la utilización del método LIFO (última entrada, primera salida). (Hernández., 2020)

3.11 Stock

Es el inventario que se encuentra almacenado y se estima que en un momento determinado será utilizado, en ciertas ocasiones debido al desconocimiento del stock de mercaderías, suele generarse pérdidas por eso es necesario aplicar control al inventario para conocer la rotación del mismo (Esther & Esther, 2018)

3.12 Sistema de control de inventarios

Para las empresas debe ser importante el control de los inventarios y su reconocimiento en los estados financieros, de este depende una adecuada gestión de las mercancías. A

saber, para el control de inventarios se pueden aplicar dos sistemas: el sistema de inventario periódico y sistema de inventario permanente. (Actualícese, 2021)

Sistema de inventario periódico o juego de inventarios: requiere un conteo físico de la mercancía cada determinado tiempo y con base en la información del inventario final se realiza el juego de inventarios. (Actualícese, 2021)

Sistema de inventarios permanente: permite mantener un registro constante de las compras y ventas de la mercancía, sosteniendo un control continuo de las existencias. (Actualícese, 2021)

3.13 Indicadores financieros

Los indicadores financieros son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa, y son necesarias para medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, la capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad, a través de la interpretación de las cifras, de los resultados y de la información en general. (KatyTumpi, Diciembre) Los indicadores financieros permiten el análisis de la realidad financiera, de manera individual, y facilitan la comparación de la misma con la competencia y con la entidad u organización que lidera el mercado. (actualícese.com , 2015; BLADIMIR, <http://repositorio.ug.edu.ec/>, 2021)

Los indicadores financieros son herramientas que le permiten a dueños de empresas, realizar un análisis financiero de la situación de la misma en un período de tiempo determinado. Son un método de gestión de la empresa dentro del ámbito de los resultados económicos obtenidos por ella. Además, ilustran el funcionamiento de los distintos departamentos de la compañía y la eficacia de su trabajo. (BLADIMIR, <http://repositorio.ug.edu.ec/>, 2021)

3.14 Fórmulas de los indicadores financieros

Tabla 4 *Tabla de Clasificación de Indicadores Financieros (Olmedo, 2020)*
(Superintendencia de Compañías, 2011)

Factor	Indicador Financiero	Formula
Liquidez (Olmedo, 2020)	• Liquidez corriente	“Activo Corriente/Pasivo Corriente”
	• Prueba Ácida	“Activo Corriente-Inventario/Pasivo Corriente”
Solvencia (Olmedo, 2020)	• Endeudamiento del Activo	“Pasivo Total / Activo Total”
	• Endeudamiento Patrimonial	“Pasivo Total / Patrimonio”
	• Endeudamiento del Activo Fijo	“Patrimonio / Activo Fijo Neto”
	• Apalancamiento	“Activo Total / Patrimonio”
	• Apalancamiento Financiero	“(UAI / Patrimonio) / (UAII / Activos Totales)”
Gestión (Olmedo, 2020)	• Rotación de Cartera	“Ventas / Cuentas por Cobrar”
	• Rotación de Activo Fijo	“Ventas / Activo Fijo”
	• Rotación de Ventas	“Ventas / Activo Total”
	• Período Medio de Cobranza	“(Cuentas por Cobrar * 365) / Ventas Compras”
	• Impacto Gtos. Administración y Ventas	“Gastos Administrativos y de Ventas / Ventas”
	• Impacto de la Carga Financiera	“Gastos Financieros / Ventas”
Rentabilidad (Olmedo, 2020)	• Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	“(Utilidad Neta / Ventas)”
	• Margen Bruto	“(Ventas / Activo Total)”
	• Margen Operacional	“Ventas Netas – Costo de Ventas / Ventas”
	• Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	“Utilidad Operacional / Ventas Utilidad Neta”
	• Rentabilidad Operacional del Patrimonio	“Ventas (Utilidad Operacional / Patrimonio)”
	• Rentabilidad Financiera (Olmedo, 2020)	“(Ventas / Activo) * (UAII/Ventas)”
		“(Activo/Patrimonio) * (UAI/UAII) * (UN/UAI)”

“UAI: Utilidad antes de Impuestos”

“UAII: Utilidad antes de Impuestos e Intereses”

“Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e impuesto a la renta”

“UO: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales- costo de ventas- gastos de administración y ventas)”

Fuente: Superintendencia de Compañías (Superintendencia de Compañías, 2011)

Fecha: 28-02-2022

3.14.1 Indicadores de Liquidez

Estos indicadores miden la capacidad de las empresas para pagar sus obligaciones de corto plazo es decir que ayudan a “*establecer la facilidad o dificultad que tiene una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes*”. En otras palabras, determina qué pasaría si a la compañía le exigieran el pago inmediato del total de sus obligaciones en un tiempo menor a un año. (Superintendencia de Compañías, 2011) De esta manera los índices de liquidez aplicados en un momento determinado “*evalúan a la empresa desde el punto de vista del pago inmediato de sus acreencias corrientes en caso excepcional*”. (Superintendencia de Compañías, 2011)

a) Liquidez corriente

Este indicador relaciona los activos corrientes frente a los pasivos corrientes. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos a corto plazo. (BLADIMIR, <http://repositorio.ug.edu.ec/>, 2021) Su análisis periódico ayuda a prevenir problemas de iliquidez o situaciones de insolvencia en las compañías. (BLADIMIR, <http://repositorio.ug.edu.ec/>, 2021)

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Generalmente se aplica el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, si se considera desde el punto de vista del acreedor que si el índice alcanza niveles más altos es mejor; No obstante, un índice muy alto puede ocultar un mal manejo de activos corrientes es decir un exceso de liquidez. (Superintendencia de Compañías, 2011)

b) Prueba Ácida

Se la conoce también como prueba del ácido o liquidez seca. Este indicador es más riguroso, puesto que tiene por objeto verificar la capacidad de la compañía para cancelar sus obligaciones corrientes, sin depender de la venta de sus existencias, es decir, solamente con sus saldos de efectivo, cuentas por cobrar, inversiones temporales y otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios. (Caisaluisa Chuquitarco, 2010)

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Aunque no se puede precisar cuál es el valor ideal para este indicador, en principio, el más adecuado puede acercarse a 1, (Caisaluisa Chuquitarco, 2010) este resultado puede variar por tipo de empresa como también de la época del año por la cual se aplica el corte del balance. Al respecto de este índice cabe indicar que existe diferencia, entre lo que se considera la prueba ácida para una empresa industrial como para una empresa comercial; puesto que las cantidades de inventario que se manejan son distintas. (Superintendencia de Compañías, 2011)

Indicadores de Solvencia

Los indicadores de endeudamiento o solvencia miden en qué grado y de qué forma participan los acreedores en el financiamiento de la empresa. Tiene por objeto también determinar el riesgo que corren tanto los acreedores como los propietarios de una compañía, además de lo conveniente o inconveniente del endeudamiento. (CRIOLLO, 2011)

“Desde el punto de vista de los administradores de la empresa, el manejo del endeudamiento es todo un arte y su optimización depende, entre otras variables, de la situación financiera de la empresa en particular, de los márgenes de rentabilidad de la misma y del nivel de las tasas de interés vigentes en el mercado, teniendo siempre

presente que trabajar con dinero prestado es bueno siempre y cuando se logre una rentabilidad neta superior a los intereses que se debe pagar por ese dinero”.

(Superintendencia de Compañías, 2011)

a) Endeudamiento del Activo

Determina el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es alto indica que la empresa depende altamente de sus acreedores y que tiene una limitada capacidad de endeudamiento, es decir se está descapitalizando y trabaja con una estructura financiera más arriesgada. (Superintendencia de Compañías, 2011)

Mientras, que si tiene un índice bajo representa un alto grado de independencia de la compañía frente a sus acreedores. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

b) Endeudamiento Patrimonial

Este índice mide el nivel de compromiso del patrimonio con los acreedores de la empresa. No se debe asumir que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, ya que, ambos constituyen compromiso para la empresa. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

La razón de dependencia entre los propietarios y acreedores de una empresa, sirve para indicar la capacidad de créditos que tiene la compañía y saber si los propietarios o los acreedores son los que financian a la empresa, analizando el origen de los fondos que ésta utiliza, ya sean propios o ajenos y si el capital o el patrimonio son o no suficientes. (Superintendencia de Compañías, 2011)

c) Endeudamiento del Activo Fijo

Este índice determina el número de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. “Si el coeficiente resultante de este indicador es igual o mayor a 1”, representa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, es decir sin la necesidad de préstamos de terceros. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

Para calcular este índice se considera el valor del activo fijo neto tangible (no se toman los valores del intangible), debido a que este indicador mide la inversión en maquinaria y equipos que utilizan las empresas para producir. (Superintendencia de Compañías, 2011)

d) Apalancamiento

Determina el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, que indica el nivel de apoyo de los recursos internos de la compañía sobre los recursos de terceros. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

El grado de apoyo es procedente “si la rentabilidad del capital invertido es superior al costo de los capitales prestados”; en este caso, la rentabilidad del capital propio se ve mejorada por este mecanismo llamado "efecto de palanca". Que quiere decir, es una empresa con un alto nivel de apalancamiento, mientras que por el contrario una pequeña reducción del valor del activo podría absorber la totalidad del patrimonio; y un pequeño aumento podría indicar una revalorización del patrimonio. (Superintendencia de Compañías, 2011)

e) Apalancamiento Financiero

Mide las ventajas o desventajas del endeudamiento para con terceros y como el apalancamiento financiero contribuye a la rentabilidad del negocio, debido a la particular estructura financiera de la compañía. Su análisis es de vital importancia para medir los efectos de los gastos financieros en las utilidades de la empresa. A medida que la deuda tenga tasas de interés más elevadas, será difícil que las compañías puedan apalancarse financieramente. (Elizalde Ricardo, 2015)

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\frac{\text{Utilidad antes de Impuestos}}{\text{Patrimonio}}}{\frac{\text{Utilidad antes de Impuestos e Intereses}}{\text{Activo Total}}}$$

“En la relación, el numerador representa la rentabilidad sobre los recursos propios y el denominador la rentabilidad sobre el activo” (Superintendencia de Compañías, 2011).

3.14.2 Indicadores de Gestión

Estos indicadores miden la eficiencia de la utilización de los recursos de una empresa, determinando el grado de rotación de los componentes del activo; el nivel de recuperación de los créditos y el pago de las obligaciones *“la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos”*. (TIBÁN, 2015)

a) Rotación de Cartera

Indica en promedio el número de veces que las cuentas por cobrar rotan en un tiempo determinado, que generalmente es un año. (Caisaluisa Chuquitarco, 2010) Se debe considerar no involucrar dentro del cálculo otras cuentas diferentes que no correspondan a la cartera ya que, en la gran mayoría de balances, se encuentran otras cuentas por cobrar que no tienen su origen en las ventas, por ejemplo las cuentas por cobrar a empleados,

cuentas por cobrar a deudores, socios, varios, etc. Incluir en el cómputo otras cuentas implicaría comparar otros aspectos que no guardan relación en la gestión de la compañía.

En este caso, para determinar el índice se debe toma en cuenta solo las cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

a corto plazo. (Superintendencia de Compañías, 2011)

b) Rotación del Activo Fijo

Determina el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en los activos inmovilizados. Además, se puede determinar un contingente por insuficiencia en las ventas; ya que las mismas deben tener un equilibrio del valor invertido en la planta y equipo. Si no es así, las utilidades disminuirían pues se verían afectadas por

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$$

un excedente en la depreciación de un equipo demasiado caro tanto por los intereses de préstamos contraídos como por los gastos de mantenimiento. (Superintendencia de Compañías, 2011)

c) Rotación de Activos

El objetivo de este indicador es medir la eficiencia en la utilización del activo total, indicando el número de veces que se utilizan los activos en un determinado nivel de ventas. A este indicador también se lo conoce como “coeficiente de eficiencia directiva”, ya que también mide la efectividad de la administración. Es decir que mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda ejecutar con una determinada inversión, más eficiente es la dirección del negocio. (LIGER ZAPATA, 2019) En un análisis más completo se lo

debería asociar con los índices de utilidades de operación a ventas, utilidades a activo y el período medio de cobranza. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

d) Período Medio de Cobranza

Este índice determina el grado de liquidez (en días) de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se ve reflejado en la gestión de la empresa. Puesto que, en la práctica, este comportamiento puede afectar la liquidez de la empresa si el período de tiempo es demasiado largo entre el momento que la compañía factura sus ventas y en el que recibe el pago de las mismas, debido a que este cálculo mide la habilidad de la empresa en la recuperación del dinero de sus ventas. (Caisaluisa Chuquitarco, 2010)

Se utilizan únicamente las cuentas por cobrar de corto plazo. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Período Medio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Cobrar}}{\text{Ventas}}$$

e) Impacto de los Gastos de Administración y Ventas

Este índice mide el margen bruto que presenta una empresa en sus ventas con referencia a los gastos administrativos. Es decir que, si bien una empresa puede presentar un margen aceptable, el mismo puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operacionales ya sean administrativos o de ventas lo cual afecta no solo la utilidad de la empresa, sino también disminuye las posibilidades de fortalecer el patrimonio y con ello las expectativas de crecimiento serían escasas. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Impacto de los Gastos Administrativos y de Ventas} = \frac{\text{Gastos Admin.y Ventas}}{\text{Ventas}}$$

f) Impacto de la Carga Financiera

Este resultado determina el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto de las ventas o ingresos operacionales de un mismo período de tiempo, es decir, permite establecer que incidencia tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la compañía. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Impacto de Carga Financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

3.14.3 Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rendimiento, o también denominados de rentabilidad, miden la efectividad de la administración de la compañía en controlar los costos y gastos, es decir, convertir las ventas en utilidades, analizando la manera como retornan los valores invertidos a la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total). (Superintendencia de Compañías, 2011)

a) Rentabilidad neta del activo (Dupont)

Este indicador mide la capacidad de los activos para producir utilidades, independientemente como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

$$\text{Rentabilidad Neta del Activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

La rentabilidad neta del activo se la puede obtener dividiendo la utilidad neta para el total del activo, la variación que se presenta en la fórmula, se la conoce como “Sistema Dupont”¹, que permite relacionar la rentabilidad de las ventas con la rotación del activo total, pudiendo identificar cada una de las áreas responsables del desempeño de la rentabilidad del activo. (Superintendencia de Compañías, 2011)

Este indicador en algunos casos puede ser negativo debido a que, para obtener las utilidades netas del ejercicio, las mismas se pueden ver afectadas por la conciliación

tributaria, en los gastos no deducibles, con un valor de impuesto a la renta elevado, el mismo que, al sumarse con la participación de trabajadores puede ser superior a la utilidad del ejercicio. (Superintendencia de Compañías, 2011)

b) Margen Bruto

Este margen permite determinar la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas, también la capacidad que tiene la compañía para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de impuestos y otras deducciones.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

El valor de este indicador puede ser negativo cuando el costo de ventas sea mayor que las ventas totales. (Superintendencia de Compañías, 2011)

c) Margen Operacional

Este margen es fundamental dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa, puesto que nos indica si el negocio es o no rentable independientemente de la forma como haya sido financiado.

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

La utilidad operacional puede verse afectada además del costo de las ventas, también por los gastos operacionales de administración y ventas. Cabe indicar que los gastos financieros, no deben ser considerados como gastos operacionales, puesto que en teoría no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda entrar en operación. (Orellana, 2014) Es decir, una empresa puede ejecutar su actividad social sin incurrir en los gastos financieros, por ejemplo, cuando no se incluye deuda (interés) en el financiamiento, o cuando la deuda que se incluye no involucra costo financiero por que

puede provenir de los socios, proveedores u otros. (Superintendencia de Compañías, 2011)

La utilidad operacional es el resultado de los ingresos operacionales menos los costos de ventas y los gastos de administración y ventas, este indicador puede mostrar valores negativos, ya que no se consideran los ingresos no operacionales que en algunos casos pueden ser la principal fuente de ingresos que determine que las compañías tengan utilidades, por ejemplo, en el caso de las empresas holding. (Superintendencia de Compañías, 2011)

d) Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

Los indicadores de rentabilidad de las ventas muestran la utilidad de la compañía por cada unidad de venta. Se debe tener mucho cuidado al estudiar este índice, puesto que, al compararlo con el margen operacional, se puede determinar si la utilidad proviene especialmente de la operación propia del negocio, o si proviene de otros ingresos que no corresponden a la actividad propia del negocio. Entonces, no es conveniente si solo se analiza el margen neto, puesto que las conclusiones no serían completas y podrían ser erróneas. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

e) Rentabilidad Operacional del Patrimonio

La rentabilidad operacional del patrimonio identifica la rentabilidad que les ofrece la empresa a los socios o accionistas sobre el capital que han invertido, sin considerar tanto los gastos financieros como de impuestos y participación de trabajadores. (Tixilema Tixilema, 2019)

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

Por lo tanto, para su análisis es importante que se tome en cuenta la diferencia entre este indicador con el de rentabilidad financiera, para conocer cuál sería el impacto de los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores en la rentabilidad de los accionistas. (Superintendencia de Compañías, 2011)

f) Rentabilidad Financiera

Si un socio o accionista decide mantener su inversión en la empresa, es debido a que la misma le resulta con un rendimiento mayor a las tasas de mercado o también

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

indirectamente recibe otro tipo de beneficios que compensan su menor o débil rentabilidad patrimonial. La rentabilidad financiera se constituye un índice muy importante, puesto que mide el beneficio neto generado por la inversión de los propietarios de la compañía. Es decir, se deducen los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores. (Elizalde Ricardo, 2015)

Las expectativas de los accionistas o socios, denominado también costo de oportunidad, les muestra la rentabilidad que dejarían de recibir en lugar de optar por otras alternativas de inversión.

Para el empresario es importante determinar el factor o los factores que afectaron o han generado rentabilidad. *“Con el análisis de estas relaciones los administradores podrán formular políticas que fortalezcan, modifiquen o sustituyan a las tomadas por la empresa”*. (Superintendencia de Compañías, 2011)

4 Materiales y Metodología

4.1 Métodos a emplear

El método utilizado en este informe fue el analítico puesto que se procedió a revisar y analizar de forma ordenada cada uno de los componentes del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados de los años 2019 y 2020. A través de la aplicación de indicadores financieros se determinaron variaciones que han sufrido los inventarios de Top Line Cía. Ltda. Así también se evaluó y analizó el sistema de control interno de los inventarios en base al modelo COSO 2013 a fin de evaluar las deficiencias en el control y manejo del inventario, e identificar acciones de mejora para un control eficiente de los mismos y finalmente de igual manera se analizó el funcionamiento del área de ventas para identificar deficiencias. Esta investigación fue de tipo descriptiva, ya que se buscó profundizar y especificar las características o los rasgos de la situación económica de la empresa (Bernal, 2010).

Dentro de la metodología aplicada se utilizó el “método deductivo”, según Cesar Bernal lo define como el “método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares”. Es decir, que se partió de los procedimientos basados en leyes, principios, de manera general para analizarlos de manera específica en el departamento administrativo – financiero de la empresa Top Line Cía. Ltda. para proponer soluciones que mejoren el actual control del sistema de inventarios

4.2 Unidad de análisis

En este documento de estudio de investigación se consideró como unidad de análisis al rol y participación del área de contabilidad e importaciones, ventas y bodega de la empresa Top Line Cía. Ltda. durante el período del 2019 al 2020.

4.3 Población y tamaño de muestra

Dentro de la población sujeta a esta investigación se aplicarán encuestas a 9 personas de las diferentes áreas de la compañía Top Line Cía. Ltda.; de las cuales 3 pertenecen al área administrativa financiera y contable, 3 al área de ventas y 3 al área de bodega.

4.4 Fuentes primario o secundarias - Identificación de las necesidades de información.

Con referencia a las fuentes de recolección de información se tomó como fuente primaria los datos que se obtuvieron a través de las encuestas y entrevistas que se aplicaron en la compañía Top Line Cía. Ltda.

Como fuentes secundarias, se consideró los datos, reportes, estados financieros de la compañía durante el período del 2019 al 2020, e información reportada en los entes de control, investigaciones desarrolladas en el país y a nivel internacional y fuentes bibliográficas de libros, tesis, artículos, revistas científicas y casos relacionados.

4.5 Técnicas de recolección de datos

Dentro de las técnicas de recolección, como lo habíamos indicado se aplicaron las encuestas y entrevistas, además de la revisión de la documentación;

Las encuestas que consisten en un “cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas” (Bernal, 2010), cabe indicar que dicho cuestionario contenía 30 preguntas cerradas, y se aplicó a cada responsable de las áreas investigadas como contabilidad e importaciones, ventas y bodega, con el objetivo de diagnosticar el actual sistema de control interno. Y la entrevista “que se orienta a establecer contacto directo con las personas involucradas consideradas fuente de información” (Bernal, 2010). Se aplicó al personal del área administrativa, financiera, bodega y ventas.

4.6 Herramientas utilizadas en el análisis e interpretación de los datos

Las herramientas utilizadas para el análisis de los resultados y la organización de la información fueron el paquete office con los programas Excel y Word, a través de los cuales se obtuvieron tablas de datos y gráficos.

5 Resultados y discusión

5.1 Análisis de los principales indicadores financieros aplicados a la gestión y administración de los inventarios de la compañía Top Line Cía. Ltda.

Los indicadores financieros del presente trabajo investigativo, se aplicaron de acuerdo a las necesidades de la empresa y su metodología de trabajo, por tal razón el análisis de los mismos se basa en los cuatro grupos que son: liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, los mismos que están acompañados de los resultados de un análisis bajo el método horizontal del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de los años 2019 y 2020. Es importante indicar que el análisis horizontal nos proporciona información que sirve de apoyo a los indicadores financieros ya que determina el porcentaje de incremento o de disminución que se da de un periodo a otro.

Para la realización del análisis al 31 de diciembre de 2020, se tomó como base las cifras presentadas en el el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados. Con lo expuesto, en la tabla 5, se presenta el análisis de la incidencia financiera en el control de los inventarios; en el que se inicia por el estudio horizontal de los balances, seguidos por la aplicación de los indicadores financieros.

5.1.1 Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados durante el año 2020 y 2019

Tabla 5 Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera durante el año 2020 y 2019

"IMPORTACIONES DE LÍNEAS EXCLUSIVAS EN ACABADOS TOP LINE CÍA. LTDA."						
AUDITORIA FINANCIERA						
METODO DE ANALISIS HORIZONTAL						
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020						
Componente: BALANCE GENERAL				Responsable: CARLA ARIAS		
CODIGO	CUENTA	2020 (A)	2019 (B)	VARIACION C) ABSOLUTA A-B	VARIACION RELATIVA (C/B) /100	
1	ACTIVOS	3.452.127,17	3.640.763,61	-188.636,44	-5,18%	
1.01	ACTIVO CORRIENTE	1.762.871,27	2.003.272,72	-240.401,45	-12,00%	
1.01.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE EFFECTIVO	25.281,43	200,00	25.081,43	12540,72%	
1.01.02	ACTIVOS FINANCIEROS/ CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	315.948,48	263.329,26	52.619,22	19,98%	
1.01.03	INVENTARIOS	1.365.726,24	1.684.230,20	-318.503,96	-18,91%	
1.01.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	15.073,77	4.414,84	10.658,93	241,43%	
1.01.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	38.600,48	50.477,40	-11.876,92	-23,53%	
1.01.06	SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	2.240,87	621,02	1.619,85	260,84%	
1.02	ACTIVO NO CORRIENTE	1.689.255,90	1.637.490,89	51.765,01	3,16%	
1.02.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	753.478,17	852.875,61	-99.397,44	-11,65%	
1.02.02	CUENTAS POR COBRAR	935.777,73	784.615,28	151.162,45	19,27%	
2	PASIVO	2.539.110,33	2.778.951,68	-239.841,35	-8,63%	
2.01	PASIVO CORRIENTE	2.023.997,19	2.258.165,81	-234.168,62	-10,37%	
2.01.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	857.950,34	938.898,60	-80.948,26	-8,62%	
2.01.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	543.508,49	745.900,25	-202.391,76	-27,13%	
2.01.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	103.292,43	77.989,38	25.303,05	32,44%	
2.01.10	ANTICIPOS DE CLIENTES	517.859,93	495.377,58	22.482,35	4,54%	
2.02	PASIVO NO CORRIENTE	515.113,14	520.785,87	-5.672,73	-1,09%	
2.02.02	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	294.732,06	282.232,02	12.500,04	4,43%	
2.02.03	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	150.527,14	132.413,85	18.113,29	13,68%	
2.02.04	OBLIGACIONES BENEFICIOS LEY EMPLEADOS	10.472,00	11.140,00	-668,00	-6,00%	
2.02.05	CUENTAS POR PAGAR LARGO PLAZO	59.381,94	95.000,00	-35.618,06	-37,49%	

3	PATRIMONIO	913.016,82	861.811,93	51.204,89	5,94%
3.01	CAPITAL	100.000,00	100.000,00	0,00	0,00%
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	100.000,00	100.000,00	0,00	0,00%
3.04	RESERVAS	35.144,36	35.144,36	0,00	0,00%
3.04.01	RESERVAS	35.144,36	35.144,36	0,00	0,00%
3.06	RESULTADOS ACUMULADOS	728.949,56	737.674,00	-8.724,44	-1,18%
3.06.01	RESULTADOS ACUMULADOS	728.949,56	737.674,00	-8.724,44	-1,18%
3.07	RESULTADOS DEL EJERCICIO	48.922,90	-11.006,43	59.929,33	-544,49%
3.07.01	RESULTADOS DEL EJERCICIO	48.922,90	-11.006,43	59.929,33	-544,49%
PASIVO + CAPITAL		3.452.127,17	3.640.763,61	-188.636,44	-5,18%

Como se observa en la tabla N.5 que antecede, entre el 2019 y el 2020, el total del activo tuvo un decrecimiento de un 5.18%, que tiene mayor representatividad en el activo corriente ya que si bien el inventario disminuyó en un 18,91%, las cuentas y documentos por cobrar aumentaron al 19.98%, lo que indica que las ventas fueron realizadas a crédito, por tanto la rotación de inventarios bajó por la disminución de las ventas sean estas a crédito o contado y debido a las estrategias de marketing de promociones y publicidad. Además, los activos no corrientes como la propiedad planta y equipo disminuyeron en un 11.65% mientras que las cuentas por cobrar no corrientes aumentaron a un 19,27%.

El total del pasivo en relación a los años 2019 y 2020 tuvo una disminución del 8.63%, que se ve reflejado con mayor representatividad en los pasivos corrientes en las cuentas de otras obligaciones corrientes con un decremento del 32,44% seguido de la cuenta de obligaciones con instituciones financieras con una disminución del 27,13%, y finalmente con cuentas y documentos por pagar a proveedores del 8.62%.

El patrimonio del 2019 con relación al 2020 tuvo un incremento del 5.94% que se centra en los resultados acumulados a accionistas que aumento su valor en 8.724,44USD y los resultados del ejercicio que en el año 2020 tuvo utilidad de 48,922,90 a diferencia del 2019 que contabilizo pérdida de 11.046,43USD.

Tabla 6 *Análisis horizontal del Estado de Resultados durante el año 2020 y 2019*

“IMPORTACIONES DE LÍNEAS EXCLUSIVAS EN ACABADOS TOP LINE CÍA. LTDA.”					
AUDITORIA FINANCIERA					
METODO DE ANALISIS HORIZONTAL					
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020					
Componente: ESTADO DE RESULTADOS			Responsable: CARLA ARIAS		
CODIGO	CUENTA	2020 (A)	2019 (B)	VARIACION C) ABSOLUTA A- B	VARIACION RELATIVA (C/B) /100
4	INGRESOS	-2.075.288,92	-2.299.394,64	224.105,72	-9,75%
4.01	INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	-2.007.950,12	-2.232.700,96	224.750,84	-10,07%
4.02	INGRESOS POR ACTIVIDADES NO ORDINARIAS	-65.697,38	-56.627,32	-9.070,06	16,02%
4.03	OTROS INGRESOS	-1.641,42	-10.066,36	8.424,94	-83,69%
5	COSTOS	1.369.385,41	1.528.422,40	-159.036,99	-10,41%
5.01	COSTO DE VENTA	1.369.385,41	1.528.422,40	-159.036,99	-10,41%
6	GASTOS	656.980,61	781.978,66	-124.998,05	-15,98%
6.01	GASTOS DE VENTAS/ADMINISTRAC/FINANCIEROS	656.980,61	781.978,66	-124.998,05	-15,98%
6.01.01	GASTOS DE VENTAS/ADMIN/FINANCIEROS	656.980,61	781.978,66	-124.998,05	-15,98%
6.01.01.01	GASTOS DE VENTAS	109.303,81	156.885,37	-47.581,56	-30,33%
6.01.01.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS	373.164,63	445.678,52	-72.513,89	-16,27%
6.01.01.03	GASTOS FINANCIEROS	127.096,43	166.559,21	-39.462,78	-23,69%
6.01.01.04	PROVISION SOBRE RESULTADOS	-479,00	1.104,00	-1.583,00	-143,39%
6.01.01.05	PARTICIPACION LABORAL	14.450,80	277,37	14.173,43	5109,94%

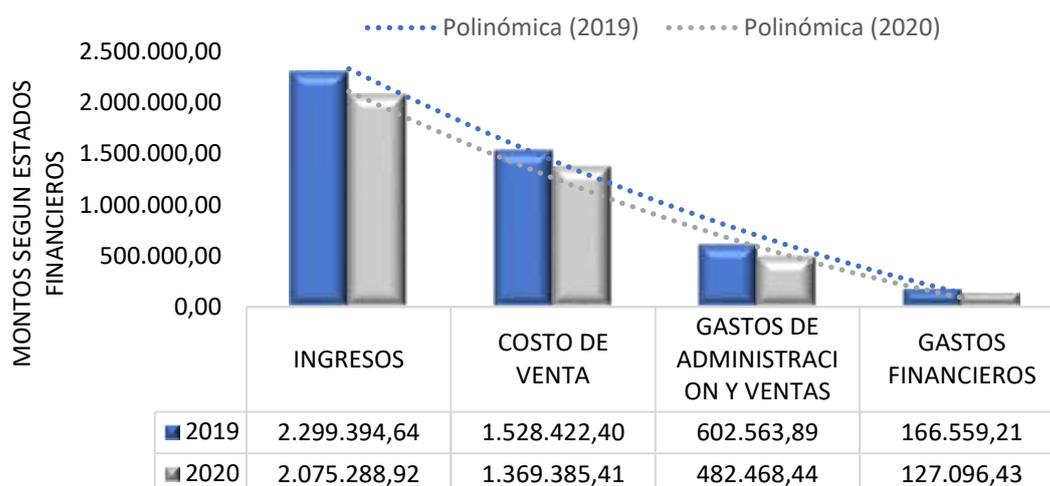
Fuente: Estados de Resultados 2019 y 2020

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 29-03-2022.

En la tabla N.6 se observa que las ventas del 2020 con relación al 2019 disminuyeron en un 9.75%; debido a la pandemia del COVID -19 ya que no permitió la ejecución de ventas externas y paró por varios meses al sector de la construcción. Esta disminución incide en el costo de ventas en un 10.41%, puesto que de la misma manera la falta de demanda de clientes afectó las importaciones de materiales y productos del exterior. Es importante indicar que, considerando la disminución de ventas en el 2020, la gerencia financiera optó por disminuir los gastos de venta (comisiones a vendedores, atención clientes entre otros), gastos administrativos (sueldos, atención a empleados, viajes de socios, entre otros) gastos financieros (Impuesto Salida de Divisas, comisiones por servicios bancarios y transferencias al exterior entre otros) con el objeto de mitigar el impacto económico de la empresa frente a la emergencia sanitaria pandemia.

Figura 2. *Diminución de ventas, costos de ventas, gastos de administración y ventas; y gastos financieros en el año 2020 en comparación con el año 2019.*



Fuente: Estados de Resultados 2019 y 2020
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 29/03/2022

5.1.2 Aplicación y análisis de los índices de liquidez en el año 2019 y 2020

Tabla 7 *Cálculo de índice de liquidez corriente años 2019 y 2020*

Años	Activo Corriente/	Pasivo Corriente	Liquidez corriente
2019	2.003.272,72	2.258.165,81	0,89
2020	1.762.871,27	2.023.997,19	0,87

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 29/03/2022

Al medir la capacidad que tiene la compañía para pagar sus obligaciones corrientes o a corto plazo se determinó que, por cada dólar de deuda la compañía contó con 0,89 centavos en el año 2019 y para el 2020 disminuyó al 0,87 centavo. Es decir que, su activo circulante no cubre el valor de la deuda puesto que está por debajo del 1 dólar; de tal manera que la empresa no posee la liquidez necesaria para cumplir con sus obligaciones.

Tabla 8 *Cálculo de Índice de Prueba Ácida en los años 2019 y 2020*

Años	Activo Corriente	(-) Inventario	/ Pasivo Corriente	Prueba Acida
2019	2.003.272,72	1.684.230,20	2.258.165,81	0,14
2020	1.762.871,27	1.365.726,24	2.023.997,19	0,20

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 29/03/2022

Al evaluar la capacidad que tiene la compañía para cancelar sus obligaciones (pasivo total) sin depender de la venta de sus inventarios; se determinó que, por cada dólar que la empresa debe a corto plazo contó con 0,14 centavos en el año 2019 y 0.20 centavos en el 2020 para pagar sus deudas. Lo cual indica, que sus resultados son poco satisfactorios puesto que están por debajo de 1 dólar y la empresa puede presentar problemas de liquidez ya que depende de los inventarios que son los menos líquidos para contar con activo circulante. Por lo tanto, los administradores y representantes de la empresa deberían hacer lo necesario para mejorar su rentabilidad o controlar su costos y gastos; y así puedan afrontar sus deudas menores a 360 días.

5.1.3 Aplicación y análisis de los índices de solvencia en los años 2019 y 2020

Tabla 9 *Cálculo del índice de endeudamiento del activo en los años 2019 y 2020*

Años	Pasivo Total /	Activo Total	Endeudamiento del Activo
2019	2.778.951,68	3.640.763,61	76%
2020	2.539.110,33	3.452.127,17	74%

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 29/03/2022

Al evaluar el nivel de endeudamiento que tiene el activo; se determinó que, en el período 2019 la empresa financió el 76% de sus activos totales con recursos de terceros como proveedores y entidades financieras, mientras que en el 2020 disminuyó a un 74%; lo que quiere decir que apenas el 24% en el 2019 y 26% en el 2020 fue financiado con fondos propios. Por lo tanto, se observa que la empresa depende altamente de sus acreedores y tiene limitada su capacidad de endeudamiento.

Tabla 10 *Cálculo del índice de endeudamiento patrimonial en los años 2019 y 2020*

Años	Pasivo	/	Patrimonio	=	Endeudamiento Patrimonial
2019	2.778.951,68		861.811,93		3,22
2020	2.539.110,33		913.016,82		2,78

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 29/03/2022

Al analizar la ratio de endeudamiento patrimonial que tiene la empresa, se determinó que en el 2019 por cada dólar de patrimonio que posee la compañía debía 3,22 mientras que en el 2020 este índice disminuyó a 2.78, lo que indica que si bien la deuda está en disminución aún el patrimonio de la empresa tiene una alta dependencia con financiamiento de terceros y esta no podría ser cubierta con los recursos de los propietarios o accionistas.

Tabla 11 *Cálculo del índice de endeudamiento del Activo Fijo*

Años	Patrimonio	Activo Fijo Neto Tangible	Endeudamiento del Activo Fijo
2019	861.811,93	852.875,61	1,01
2020	913.016,82	753.478,17	1,21

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 29/03/2022

Se determinó que el número de unidades monetarias del patrimonio por “*cada unidad invertida en activos fijos*” en el año 2019 fue del 1.01, mientras que en el año 2020 se incrementó a 1,21 lo que indica que el total del activo fijo tal vez fue financiado con el patrimonio de la empresa y no con préstamos de terceros como entidades financieras y proveedores.

Tabla 12 *Cálculo del índice de apalancamiento en los años 2019 y 2020*

Años	Activo total /	Patrimonio	Apalancamiento
2019	3.640.763,61	861.811,93	4,22
2020	3.452.127,17	913.016,82	3,78

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 29/03/2022

El número de unidades en dólares de activos que se adquirieron por cada dólar aportado por los socios o accionistas en el 2019 fue de 4,22 y en el 2020 disminuyó al 3,78, lo que indica que al ser el indicador mayor a 1, se determina que la empresa no solo se ha financiado con los recursos propios sino también ha solicitado deuda a terceros como entidades financieras, proveedores entre otros.

Tabla 13 *Cálculo del índice de apalancamiento financiero en los años 2019 y 2020*

Años	utilidad antes de impuestos	Patrimonio	Rentabilidad sobre recursos propios	Utilidad antes de impuestos e intereses	Activo total	Rentabilidad sobre el activo	Apalancamiento Financiero
2019	1.849,13	861.811,93	0,00	100.683,08	3.640.763,61	0,03	0,08
2020	91.947,00	913.016,82	0,10	158.948,06	3.452.127,17	0,05	2,19

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 29/03/2022

El apalancamiento financiero refleja la relación que existe entre los beneficios alcanzados antes de impuestos e intereses, además del costo de la deuda y el volumen de esta, determinando así los siguientes indicadores:

En el año 2019, la compañía tuvo un índice de 0.08 menor a 1, lo cual indica que los fondos ajenos no contribuyeron a que la rentabilidad de los fondos propios sea superior puesto que en este período la empresa reveló pérdida.

En el 2020, la compañía reveló un índice de 2,19 que en relación al 2019 se incrementó, en 2,1 unidades lo cual significa que los recursos ajenos sí contribuyeron a que la rentabilidad del negocio sea superior a lo que obtendría la empresa si no se hubiese endeudado.

5.1.4 Aplicación y análisis de los índices de gestión en los años 2019 y 2020

Tabla 14 Cálculo del índice de rotación de cartera en los años 2019 y 2020

Años	Venta /	Cuentas por cobrar	Rotación de cartera	Días de recuperación
2019	2.232.700,96	242.614,55	9,20	39
2020	2.007.950,12	298.004,54	6,74	53

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 29/03/2022

El tiempo promedio que le tomó a la empresa recuperar las deudas con los clientes en el 2019 fue de 39 días y para el 2020 se incrementó a 53 días: en otras palabras, es el lapso que demora en hacerse efectivo las ventas realizadas a crédito. No obstante, si se considera que las cuentas por cobrar del año 2019 fueron de \$263.329, 26USD y en el 2020 aumento a \$ 315.948,47USD, cabe indicar que los saldos de dicha cartera no corresponden solo al año de análisis; sino, también a períodos anteriores.

Tabla 15 Cálculo del índice de rotación del activo fijo en los años 2019 y 2020

Años	Ingresos /	Propiedad, Planta y Equipo	(-) Dep. Acum. Prop Planta Y Eq.	Rotación del Activo Fijo
2019	2.299.394,64	852.875,61	-529.650,60	7,11
2020	2.075.288,92	753.478,17	-556.012,67	10,51

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 29/03/2022

Al medir la eficiencia con que la compañía utiliza sus activos fijos para crear ventas se determinó que por cada dólar invertido en activos fijos la empresa obtuvo 7,11 en el año 2019, mientras que para el 2020 se incrementó al 10.51, lo que indica que la gestión de ventas es eficiente puesto que los activos productivos si están ayudando a la generación de ventas.

Tabla 16 Cálculo del índice de rotación de activos en los años 2019 y 2020

Años	ventas	Activo Total	Rotación de Ventas	Días de rotación
2019	2.299.394,64	3.640.763,61	0,63	571
2020	2.075.288,92	3.452.127,17	0,60	600

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 29/03/2022

Al medir la eficiencia de la administración en el uso de los activos para generar ingresos de ventas se observa que tanto en el 2019 como el 2020 el valor de ventas es menor al total de sus activos; por lo cual se pudo determinar que el número de veces que rotan los activos de la empresa en un año, es inferior a 1 lo que indica que se necesita de más de 360 días para que rote 1 sola vez, es decir no hay un nivel óptimo de rotación.

Tabla 17 *Cálculo de índice de período medio de cobranza de los años 2019 y 2020*

Años	Cuentas y documentos por cobrar	Ventas	Período medio de cobranza	Días de recuperación de dinero
2019	236.120,92	2.299.394,64	0,1027	37
2020	290.032,73	2.075.288,92	0,14	50

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 29/03/2022

Los días en promedio que tarda en hacerse efectivo las ventas fue en el 2019 de 37 días mientras que para el 2020 se incrementó a 51 días, desde que se factura hasta que la empresa recibe el pago de sus clientes. Al respecto es importante indicar que, aunque en los últimos años se ha realizado una eficiente gestión de cobranza, la misma en promedio se ha visto afecta por la cartera vencida de años atrás que aún no ha sido recuperada.

Tabla 18 *Cálculo del impacto de los gastos de administración y ventas en los años 2019 y 2020*

Años	Gastos de Administración y ventas	Ventas	Impacto de los Gastos de Administración y Ventas
2019	602.563,89	2.299.394,64	0.26
2020	482.468,44	2.075.288,92	0.23

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 29/03/2022

Con referencia al resultado del impacto de los gastos de administración y ventas, representados en la tabla 18, se obtuvo en el año 2019 el 0.26 que quiere decir de manera porcentual, que estos gastos representaron el 26% del total de sus ventas, mientras que para el 2020 representaron el 23% esta disminución se atribuye a que debido a la emergencia sanitaria se hicieron un recorte de gastos como comisiones, honorarios de los directivos, sueldos entre otros.

Tabla 19 Cálculo del índice del impacto de la carga financiera en los años 2019 y 2020

Años	Gastos Financieros	Ventas	Impacto de la carga financiera
2019	166.559,21	2.299.394,64	7,24%
2020	127.096,43	2.075.288,92	6,12%

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 29/03/2022

El peso de los gastos financieros con referencia a las ventas del año 2019 representó un 7,24%; mientras que para el 2020 fueron del 6.12%; es decir, que metodológicamente este indicador al ser menor al 10% indica una buena salud financiera para la compañía.

5.1.5 Aplicación y análisis de los índices de rentabilidad en el año 2019 y 2020

Tabla 20 Variación de la Rentabilidad Neta del Activo (Dupont) años 2019 y 2020

Año	Utilidad Neta/ Ventas	Ventas/ Activo Total	Rentabilidad Neta del Activo DUPONT
2019	-0,5%	63%	-0,3%
2020	2,4%	60%	1,4%

Fuente: Estados de Situación Financiera 2019 y 2020

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 29/03/2022

Al determinar el grado de impulso que proporcionan los activos de la compañía para generar las ganancias obtenidas, se pudo identificar al analizar por separado que el margen de utilidad de ventas en el año 2019 fue negativo con el -0.5% debido a que en este año la compañía reveló pérdida, mientras que en el año 2020 tuvo un incremento al 2.4%, así mismo con referencia al uso eficiente con el que se ha gestionado los activos de la compañía para generar ventas se obtuvo que en el año 2019 la rotación fue del 63% mientras que en el año 2020 disminuyó a 60% lo que indica que la rotación no es eficiente puesto que como se expuso en la tabla 16, la empresa necesita de más de 1 año para rotar una sola vez. Por lo que finalmente al considerar tanto el margen de utilidad en ventas como el nivel de rotación del activo se pudo obtener la rentabilidad neta del activo DUPONT que se situó para el año 2019 en -0.3% mientras que para el 2020 fue del 1.4%, lo que quiere decir que la utilidad neta solo en el año 2020 generó el 1.4%

del activo total; ya que en el año 2019 el activo total no fue utilizado de manera efectiva para la generación de utilidades.

Tabla 21 Variación del Margen Bruto años 2019 y 2020

Años	Ventas	Costo de Ventas	Ventas- Costo de ventas	Margen Bruto
2019	2.232.700,96	1.528.422,40	704.278,56	31,54%
2020	2.007.950,12	1.369.385,41	638.564,71	31,80%

Elaborado por: Carla Arias
Fecha: 25-04-2022

La rentabilidad de las ventas con relación al costo de ventas en el año 2019 fue del 31.54%, mientras que para el 2020 tuvo un ligero incremento al 31.80%, al respecto este porcentaje nos indica que la estrategia de precios es eficaz y los costos de ventas se administraron correctamente, considerando que el margen de rentabilidad no tuvo mayor variación frente a la emergencia sanitaria por el COVID 19, que afectó las importaciones en el año 2020.

Tabla 22 Variación del Margen Operacional en los años 2019 y 2020

Años	Utilidad Operacional	Ventas	Margen Operacional
2019	-77.700,10	2.232.700,96	-3,48%
2020	-18.415,90	2.007.950,12	-0,92%

Fuente: Estados de situación financiera y Estado de Resultados 2019 y 2020
Elaborado por: Carla Arias
Fecha: 25-04-2022

Al determinar el margen operacional de la empresa Top Line Cía. Ltda. Se obtuvo un índice negativo tanto en el año 2019 con el -3.48% como en el 2020 con el -0.92%, lo que indica que dentro del comportamiento histórico si bien en el 2020 ha mejorado con relación al 2019, el mismo sigue siendo negativo y considerando el indicador del margen bruto se evalúa que esta afectación corresponde al nivel de los gastos de administración y ventas ya que son elevados, lo cual afecta la rentabilidad del negocio..

Tabla 23 Variación de la Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) en los años 2019 y 2020.

Años	Utilidad Neta	Ventas	Margen Neto
2019	-11.006,43	2.299.394,64	-0,48%
2020	48.922,90	2.075.288,92	2,36%

Fuente: Estados de situación financiera y Estado de Resultados 2019 y 2020
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 25-04-2022

Al analizar la utilidad neta descontada después de todos los costos relacionados a la compañía, se determinó que en el 2019 el índice es negativo con el -0,48% debido a que en este año la empresa revelo pérdida neta de -11.106,43 USD. En el 2020 la empresa obtuvo un margen positivo del 2.36% que si consideramos el margen operacional se concluye que esta rentabilidad se la atribuye a otros ingresos, es decir no corresponden a la operación del negocio.

Tabla 24 *Variación de la Rentabilidad Operacional del Patrimonio en los años 2019 y 2020*

Años	Utilidad Operacional	Patrimonio	Rentabilidad Operacional del Patrimonio
2019	-77.700,10	861.811,93	-9,02%
2020	-18.415,90	913.016,82	-2,02%

Fuente: Estados de situación financiera y Estado de Resultados 2019 y 2020
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 25-04-2022

Al analizar la rentabilidad operacional del patrimonio que ofrece la compañía a los socios o accionistas sobre el capital invertido, se determinó que en el año 2019 existió pérdida operacional con un índice negativo del -9,02%, al igual que en el 2020 con un índice del -2.02%. al respecto cabe indicar que para determinar la utilidad operacional se consideró los ingresos de actividades ordinarias menos los costos de venta y gastos administrativos, ventas y financieros; es decir, no se tomaron los otros ingresos que no corresponden a la actividad propia del negocio, motivo por el cual generó pérdida operacional.

Tabla 25 *Cálculo de la Rentabilidad Financiera en los años 2019 y 2020*

Años	Ventas/Activo	Utilidad antes de Impuestos/ Ventas	Activo /Patrimonio	Utilidad antes de Impuestos / Utilidad antes de Impuestos e Intereses	Utilidad Neta/Utilidad antes de Impuestos	Margen de Rentabilidad Financiera
2019	0,63	0,08%	422,45%	0,02%	12,05%	0,0%
2020	0,60	4,64%	378,10%	1,23%	161,99%	0,21%

Fuente: Estados de situación financiera y Estado de Resultados 2019 y 2020
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 25-04-2022

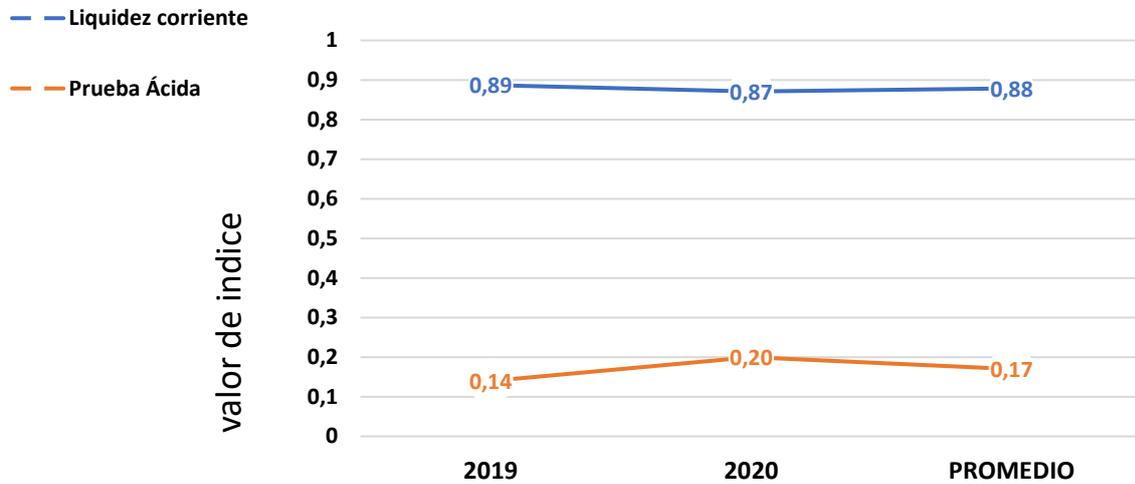
Al medir el beneficio neto generado por la inversión de los dueños de la compañía se determinó que en el período 2019 debido a la pérdida no obtuvieron rentabilidad, no obstante, en el 2020 se obtuvo un margen positivo del 0,21%, que en comparación con las tasas de rendimiento del mercado financiero es inferior.

Tabla 26 Consolidado de los resultados de la aplicación de los índices financieros en los años 2019 y 2020

TIPO DE INDICADOR	INDICADOR	2019	2020	PROMEDIO
Liquidez	Liquidez corriente	0,89	0,87	0,88
	Prueba Ácida	0,14	0,20	0,17
Solvencia	Endeudamiento del Activo	0,76	0,74	0,75
	Endeudamiento Patrimonial	3,22	2,78	3,00
	Endeudamiento del Activo Fijo	1,01	1,21	1,11
	Apalancamiento	4,22	3,78	4,00
	Apalancamiento Financiero	0,08	2,19	1,14
Gestión	Rotación de Cartera	9,2	6,74	7,97
	Rotación de Activo Fijo	7,11	10,51	8,81
	Rotación de Activos	0,63	0,6	0,62
	Período Medio de Cobranza	0,1	1,14	0,62
	Impacto Gtos. Administración y Ventas	0,26	0,23	0,25
	Impacto de la Carga Financiera	0,07	0,06	0,07
Rentabilidad	Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	-0,03%	1,40%	0,69%
	Margen Bruto	31,54%	31,80%	31,67%
	Margen Operacional	-3,48%	-0,92%	-2,20%
	Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	-0,48%	2,36%	0,94%
	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	9,02%	2,02%	5,52%
	Rentabilidad Financiera	0,00%	0,21%	0,11%

Fuente: Estados de situación financiera y Estado de Resultados 2019 y 2020

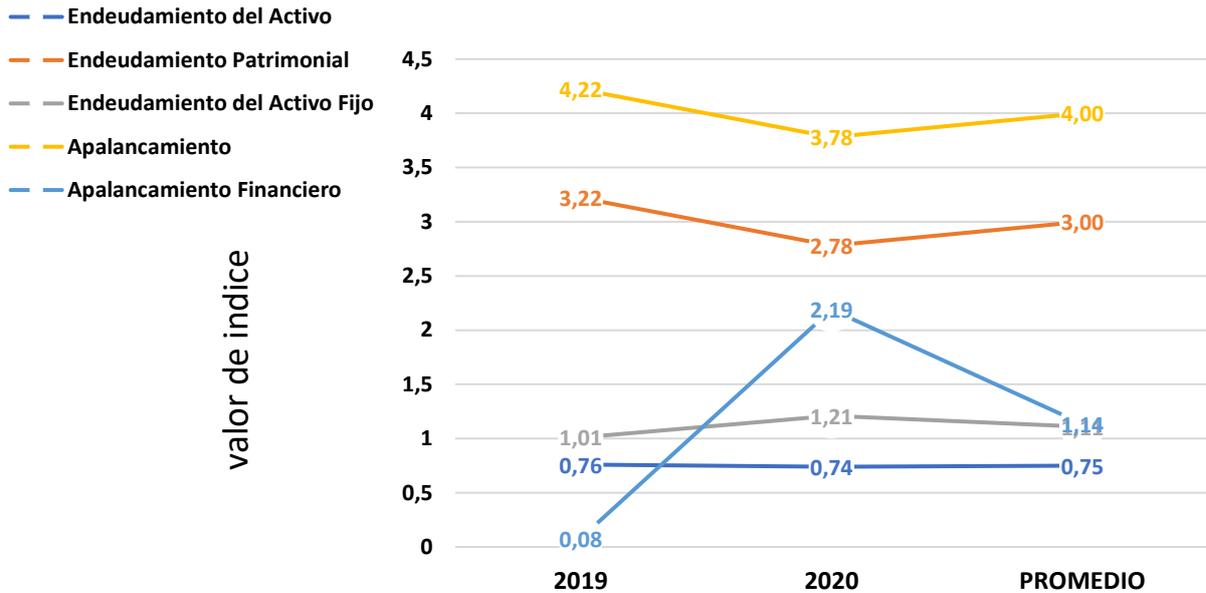
Figura 3. *Índices de Liquidez aplicados a los años 2019 y 2020*



Fuente: Estados de situación financiera y Estado de Resultados 2019 y 2020
Elaborado por: Carla Arias
Fecha: 07-05-2022

La figura 3, muestra la variación de los índices de liquidez en los años 2019 y 2020 con respecto a la liquidez corriente y prueba acida, en la cual se observa que los resultados obtenidos son menores a 1USD lo cual indica que la compañía no posee la suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones puesto que depende de los inventarios que son los menos líquidos para contar con activo circulante.

Figura 4. *Índices de solvencia aplicados a los años 2019 y 2020*



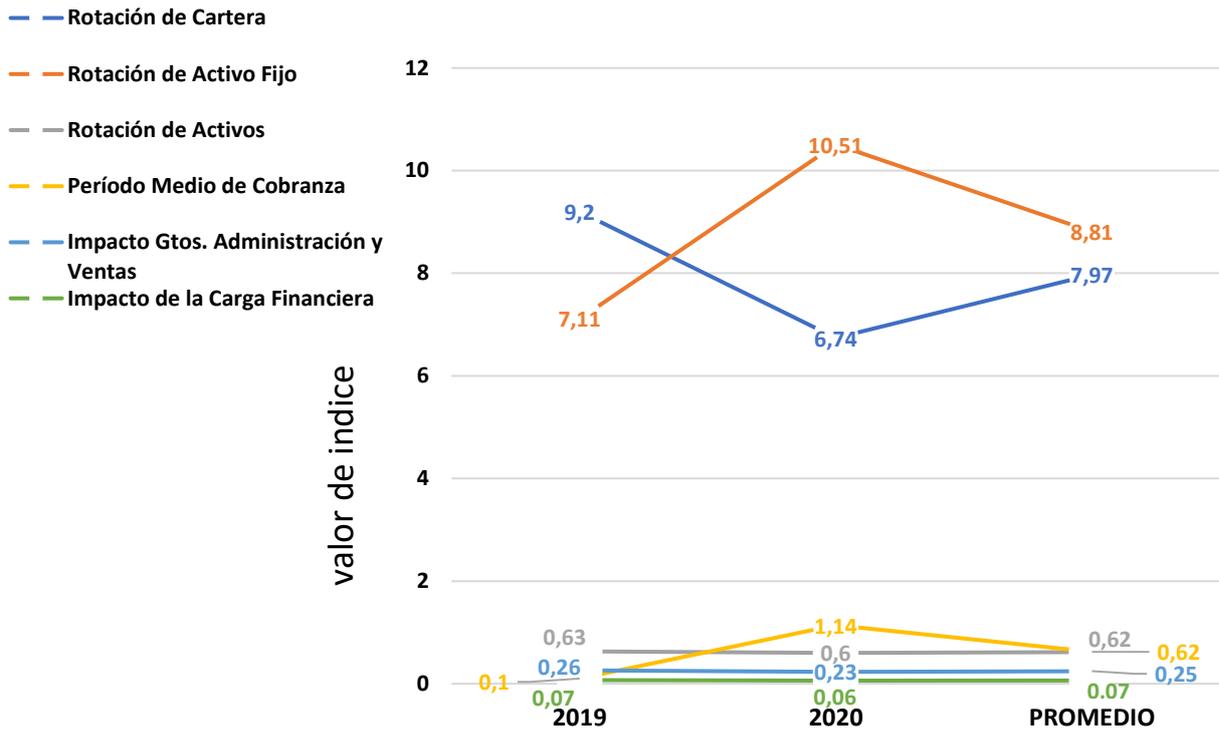
Fuente: Estados de situación financiera y Estado de Resultados 2019 y 2020

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 07-05-2022

En la figura 4 se observan los resultados obtenidos en la aplicación de los indicadores de endeudamiento o solvencia en donde se observa que el endeudamiento del activo fue financiado con recursos de terceros como proveedores y entidades financieras, de igual manera el endeudamiento patrimonial tiene una alta dependencia con financiamiento de terceros, mientras que en el caso endeudamiento del activo fijo al calcularlo con el patrimonio se determinó que la activo fijo pudo ser financiado con el patrimonio de la empresa. Con referencia a los índices de apalancamiento y apalancamiento financiero se determinó que la empresa no se ha financiado solo con recursos propios sino también con deudas a terceros.

Figura 5. *Índices de gestión aplicados a los años 2019 y 2020*

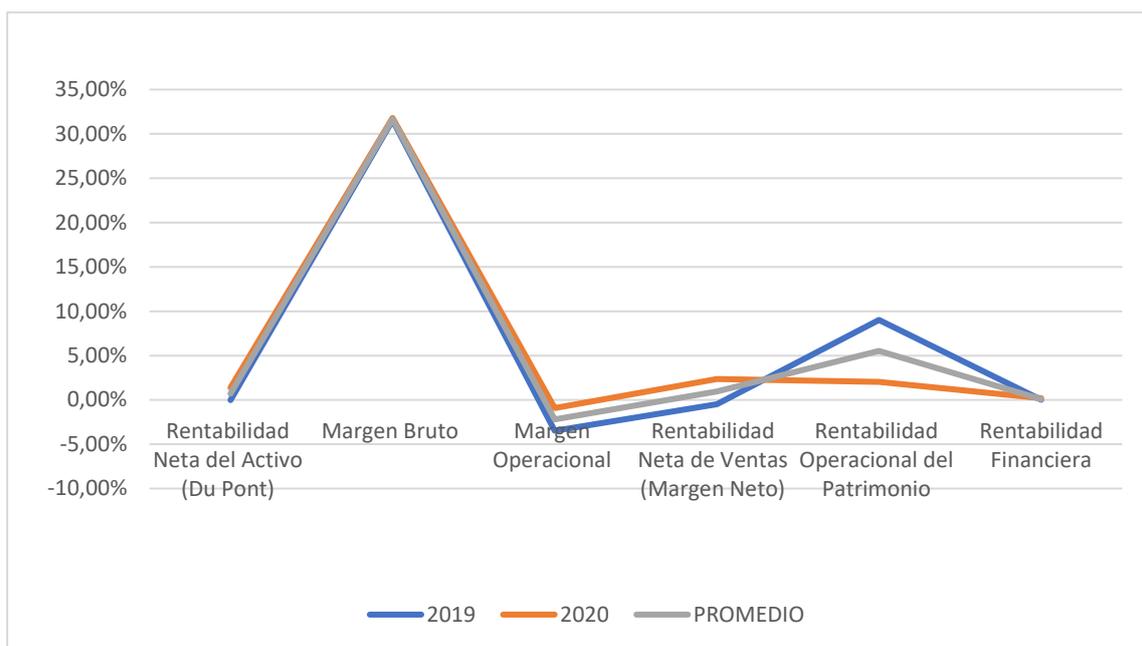


Fuente: Estados de situación financiera y Estado de Resultados 2019 y 2020
Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 07-05-2022

La figura 5 que antecede, indica los datos obtenidos de la aplicación de los indicadores de gestión, en donde se puede observar que la rotación de cartera del 2019 tuvo una disminución con referencia al año 2020 lo cual incrementa los días de cobro por la ventas, al igual que el período medio de cobranza, así también al medir la eficiencia que tiene la empresa para utilizar sus activos fijos se observa que la línea de tendencia se incrementó al 10.51% y con referencia a los gastos administrativos y ventas disminuyó en el año 2020 del 0.26 al 0.23, así mismo los gastos financieros disminuyeron con relación al año 2020 .

Figura 6. *Índices de rentabilidad aplicados a los años 2019 y 2020*



Fuente: Estados de situación financiera y Estado de Resultados 2019 y 2020

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 07-05-2022

Con referencia a la figura expuesta se determinó que la rentabilidad neta del activo DUPONT se situó para el año 2019 en -0.3% mientras que para el 2020 fue del 1.4%. El margen bruto no tuvo variación significativa entre el 2019 y 2020, no obstante, el margen operacional tiene un valor negativo tanto en el 2019 como el 2020. La rentabilidad neta tuvo incremento del 2.36% en el 2020 con relación al 2019 que fue del -0,48%.

5.2 Evaluación del sistema de control de inventarios a fin de contar con información confiable que permita identificar acciones de mejora para un control eficiente de los inventarios.

Para la evaluación del sistema de control interno de los inventarios de la empresa Top Line Cía. Ltda. se consideró analizar bajo el modelo Coso 2013, a través del cual se aplicaron cuestionarios (Ver anexo 3) al personal responsable de las áreas de contabilidad e importaciones y bodega con un total de 32 preguntas para contabilidad e importaciones, y 30 para bodega.

Con respecto a la valoración de las respuestas de cada pregunta, se consideró que una respuesta positiva o afirmativa equivale a 1 punto que significa un “alto grado de cumplimiento”, mientras que una “respuesta negativa” se evalúa con una “falla o debilidad” que equivale a 0 es decir “ningún grado de cumplimiento”.

Al tabular las respuestas se determinó tanto el nivel de riesgo como el nivel de confianza por cada componente del “modelo COSO 2013”, como se detalla a continuación:

$$\text{Nivel de Confianza} = \frac{CT}{PT} * 100 \%$$

$$\text{Nivel de Riesgo} = 100\% - NC$$

En donde:

CT = “Calificación total (número de respuestas positivas)”

PT= “Ponderación total (número total de respuestas)”

A continuación, se presentan los resultados que se obtuvieron a través de una matriz de ponderación a cada área evaluada:

Tabla 27 Ponderación del cuestionario de evaluación del sistema de control interno de inventarios del área de contabilidad e importaciones.

N.º	Componente	Ponderación Total	Calificación Total	Nivel de Confianza	Nivel de Riesgo
1.	Ambiente de Control	7	2	29%	71%
2.	Valoración del riesgo	9	4	44%	56%
3.	Actividades de control Información	9	3	33%	67%
4.	comunicación	2	0	0%	100%
5.	Actividades monitoreo	5	1	20%	80%

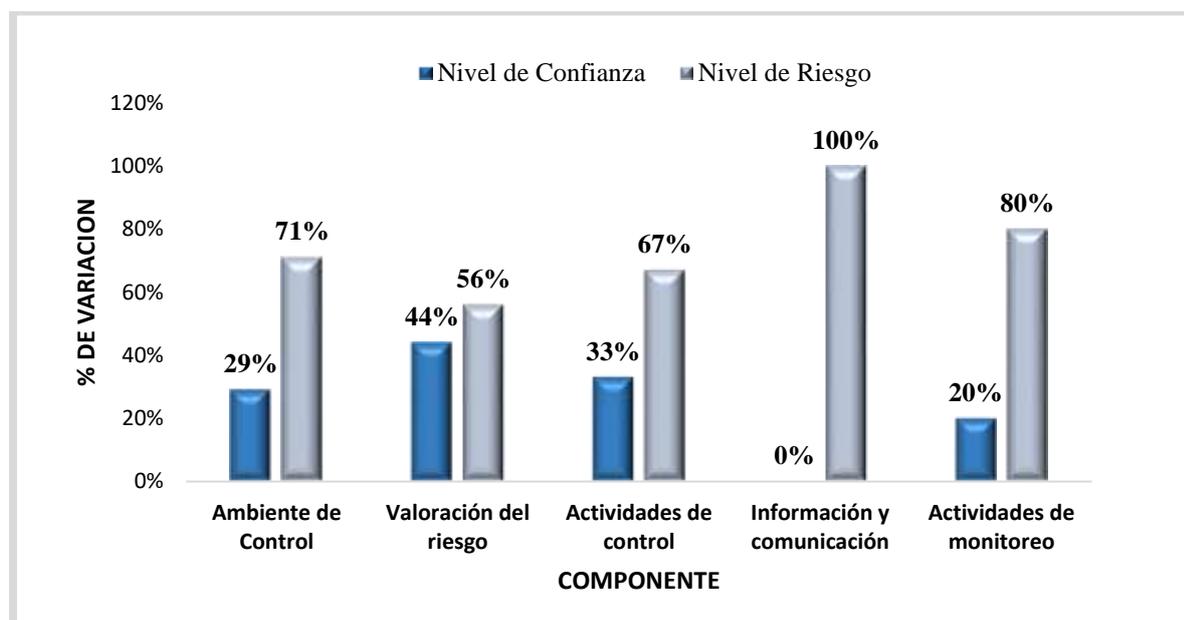
Fuente: Cuestionario COSO - Contabilidad

Elaborado por: Carla Arias

Fecha: 25-04-2022

Al realizar la evaluación y ponderación de los resultados del área de contabilidad (Ver Tabla 26), se determinó que los cinco componentes que conforman la evaluación del sistema de control interno de inventarios poseen un alto nivel de riesgo y debilidad; siendo el más representativo el componente información y comunicación con un 100% de riesgo, seguido de las actividades de monitoreo con el 80%, ambiente de control 71%, actividades de control 67% y finalmente la valoración del riesgo con el 56%.

Figura 7. Nivel de confianza y riesgo – área de contabilidad



5.2.1 Deficiencias del sistema de control de inventarios en el área de contabilidad e importaciones.

Dentro de los resultados obtenidos de la evaluación del sistema de control interno de los inventarios se identificaron las siguientes deficiencias en el área de contabilidad e importaciones, que se detallan a continuación y se exponen en la hoja de hallazgos de la tabla N.28:

- La empresa no cuenta con manuales de procedimientos de control interno de inventarios, ni con un manual de funciones de los responsables. Al respecto las actividades y procesos de control son ejecutados de forma empírica, en base a los años de experiencia tanto de la gerencia como del personal más antiguo.
- la compañía no ha realizado cursos de capacitación y/o actualización sobre la administración y manejo del control de los inventarios, debido a que la compañía no

mantiene ningún programa de capacitaciones y el personal con mayor antigüedad se encarga de transmitir sus conocimientos cuando hay personal nuevo.

- No se realizaron tomas físicas de inventario periódicas debido a la falta de personal puesto que la carga operativa de trabajo de los responsables no les permite cumplir con más actividades y no se da prioridad a este proceso de control.
- El acceso al área de bodegas no tiene ninguna restricción para el personal del área administrativa, ventas, gerencia y logística, al respecto la gerencia no ha establecido restricciones, puesto que no ha existido faltantes de mercadería.
- El módulo de inventarios que posee el sistema contable no se adapta a las necesidades de la compañía puesto que no se encuentra parametrizado para controlar el stock de los productos y permite procesar facturas sin stock es decir con saldos negativos.
- No existe una apropiada comunicación entre el personal de bodega, contabilidad y ventas, puesto que el área de bodega no tiene un sistema en línea y envía los requerimientos de baja de inventarios con días de retraso al área contable lo cual afecta el reporte actualizado de disponibilidad de productos que necesita el departamento de ventas.
- El personal del departamento de ventas tiene acceso a la creación de códigos de productos debido a la elaboración de proformas, lo cual genera errores en los saldos de los inventarios puesto que existen códigos duplicados con un mismo producto y diferentes saldos.

5.2.2 Acciones de mejora del sistema de control de inventarios en el área de contabilidad e importaciones.

- Elaborar manuales de procedimientos y funciones que ayude en los procesos, políticas y control de los inventarios, así como también las funciones y responsabilidades del personal relacionado al proceso.

- Elaborar y cumplir con un plan de capacitaciones al personal a fin de evitar pérdidas de productividad, mejorar la relación del jefe – subordinados evitando un alto costo por rotación de empleados y con ello pérdida de información.
- Evaluar la carga de trabajo de las áreas involucradas y en base a los resultados, solicitar a la gerencia la toma de decisiones sobre la contratación de nuevos empleados o a su vez planificar la toma física de inventarios en horarios especiales.
- Establecer restricciones de acceso al área de bodegas conforme a las necesidades de la compañía a fin de evitar posibles pérdidas de mercadería.
- Solicitar al proveedor del sistema contable, el desarrollo de reportes y mensajes de alerta que informen de la falta de stock de inventarios.
- Implementar herramientas tecnológicas en el área de bodega que faciliten el acceso al módulo de inventarios del sistema contable a fin de contar con información veraz, oportuna y confiable del stock de inventarios.
- Bloquear el acceso de la creación de ítems al área de ventas y cuando se generen dudas de códigos solicitar al área contable la búsqueda o creación.

Tabla 28 *Hoja de hallazgos de los resultados obtenidos en el área contable e importaciones*

Condición	Criterio	Causa	Efecto	Recomendación
Componente: Ambiente control				
<p>No existe un manual de procedimientos de control interno de inventarios, así mismo la empresa no cuenta con un manual de funciones y responsabilidades;</p> <p>Se verifico que no se han realizado cursos de capacitación y/o actualización sobre el manejo y control de los inventarios durante el año y aunque se realiza una evaluación verbal del desempeño del trabajo, no hay retroalimentación.</p>	<p>Con referencia al modelo COSO 2013, se define a un eficiente ambiente de control con <i>“normas, procesos y estructuras que constituyen la base sobre la que se desarrolla el control interno de la organización”</i> (González Martínez, 2014); considerar el principio 4 que establece, <i>“Compromiso con la competencia del personal”</i> (Mantilla, 2013)</p>	<p>La empresa no ha invertido en la elaboración de manuales de procedimientos y funciones debido a que las actividades y procesos de control de inventarios son ejecutados en base a los años de experiencia tanto de la gerencia como del personal. Así mismo con referencia a la capacitación, la compañía no mantiene ningún programa de actualización de conocimientos.</p>	<p>El no contar con manuales de procedimientos, funciones y responsabilidades puede ocasionar duplicidad u omisión de actividades importantes que afecten a la economía de la empresa.</p> <p>La falta de capacitación ocasiona pérdida de productividad o un alto costo por rotación de empleados.</p>	<p>Elaborar un manual de procedimientos y funciones que ayude en el control de actividades y responsabilidades del personal.</p> <p>Elaborar y cumplir con un plan de capacitaciones al personal.</p>
Componente: Valoración del riesgo				
<p>No se realizan tomas físicas de inventario periódicas.</p> <p>El acceso al área de bodegas no tiene ninguna restricción para el personal</p>	<p>De acuerdo a la normativa de Coso 2013, en el principio seis, que hace referencia a la <i>“definición de objetivos claros que permitan la identificación y evaluación de los riesgos</i></p>	<p>Falta de personal para tomas físicas de inventario periódicas, puesto que la carga de trabajo del personal actual no le permite cumplir con más actividades</p>	<p>Descuadres y saldos poco confiables de algunos ítems del inventario.</p> <p>Falta o pérdida de material en bodegas auxiliares que no cuentan con cámara de seguridad.</p>	<p>Evaluar la carga de trabajo de las áreas involucradas y planificar la toma física de inventarios periódicos en horarios especiales.</p> <p>Establecer restricciones de acceso al área de bodegas</p>

del área administrativa, ventas, gerencia y logística	<i>relacionados</i> ”, así también el principio siete, que resalta la necesidad de identificar y analizar los riesgos para el cumplimiento de sus objetivos (Mantilla, 2013)	La gerencia no ha establecido restricciones, puesto que no ha existido faltantes en la mercadería. El módulo de inventarios permite procesar facturas de inventarios sin stock es decir con saldos negativos.	Facturación de material sin stock que ocasiona problemas con los clientes.	conforme a las necesidades de la empresa. Solicitar al proveedor del sistema contable, el desarrollo de reportes y mensajes de alerta que informen de la falta de stock de inventarios
---	--	---	--	--

Componente: Actividades de Control

No se cuenta con un manual de políticas y procedimientos documentados para la recepción, entrega, devolución de mercadería y baja de inventarios. El módulo de inventarios no se encuentra parametrizado para controlar el stock de los productos.	De acuerdo al COSO 2013, se debería aplicar el principio diez, que hace referencia a definir actividades de control que ayuden a la mitigación de los riesgos en niveles aceptables, y el principio doce, que se refiere al desarrollo de políticas y procedimientos como medios de control. (Mantilla, 2013)	Los procedimientos en el control de inventarios que realiza el área contable son ejecutados de manera repetitiva y empírica en base a la experiencia del personal antiguo. El módulo de inventarios del sistema contable permite emitir egresos de mercadería de productos sin stock y emite reportes con saldos negativos.	Limitación para innovar y mejorar tareas y/o actividades. Falta de comprensión, errores, fallas en las actividades asignadas a nuevo personal. Reporte de stock de inventarios con saldos poco confiables.	Elaborar un manual de procedimientos para la recepción, entrega, devolución de mercadería y baja de inventarios; que documenten y mitiguen el riesgo, de errores, fallas y pérdidas económicas de mercaderías. Solicitar la configuración del módulo de inventarios para controlar el stock disponible.
--	---	---	--	---

Componente: Información y comunicación

No existe una apropiada comunicación de información entre el personal de bodega, contabilidad y ventas, puesto que el área de	De acuerdo al marco COSO 2013, en el que se indica a través del principio trece, la importancia de generación y uso de información relevante;	La falta de un sistema en línea en el área de bodega dificulta la comunicación con el área contable, puesto que la documentación que se la realiza de manera	Reportes desactualizados de inventarios, que causan inconvenientes en la gestión de ventas.	Implementar herramientas tecnológicas en el área de bodega que facilite información oportuna y confiable del stock de inventarios.
---	---	--	---	--

bodega envía los además de los principios manual, es enviada de requerimientos de baja de catorce y quince, para la manera tardía para el inventarios con días de comunicación apropiada ingreso en el sistema retraso al área contable lo con las partes internas y contable. cual afecta el reporte externas de la empresa. actualizado de (Mantilla, 2013) disponibilidad de productos que necesita el área de ventas.

Componente: Actividades de monitoreo

<p>Los errores en la creación de ítems del inventario no son corregidos de manera oportuna puesto que se ha identificado la existencia de códigos duplicados o creados con errores de años anteriores.</p>	<p>Considerando el marco COSO 2013, que hace referencia al principio diecisiete, en el cual se resalta la importancia de comunicar las deficiencias de control de manera oportuna, aplicando las medidas correctivas del caso. (Mantilla, 2013)</p>	<p>La creación de ítems no tiene restricción para el personal de ventas, puesto que tienen libre acceso para la creación de ítems para la elaboración de proformas,</p>	<p>Saldos de un mismo producto dividido en varios ítems lo cual afecta la razonabilidad del stock. La falta de conocimiento en la búsqueda de ítems ocasiona que se creen nuevos códigos de productos que ya existen.</p>	<p>Bloquear el acceso de la creación de ítem al área de ventas y cuando se generen dudas de códigos solicitar al área contable la búsqueda o creación.</p>
--	---	---	---	--

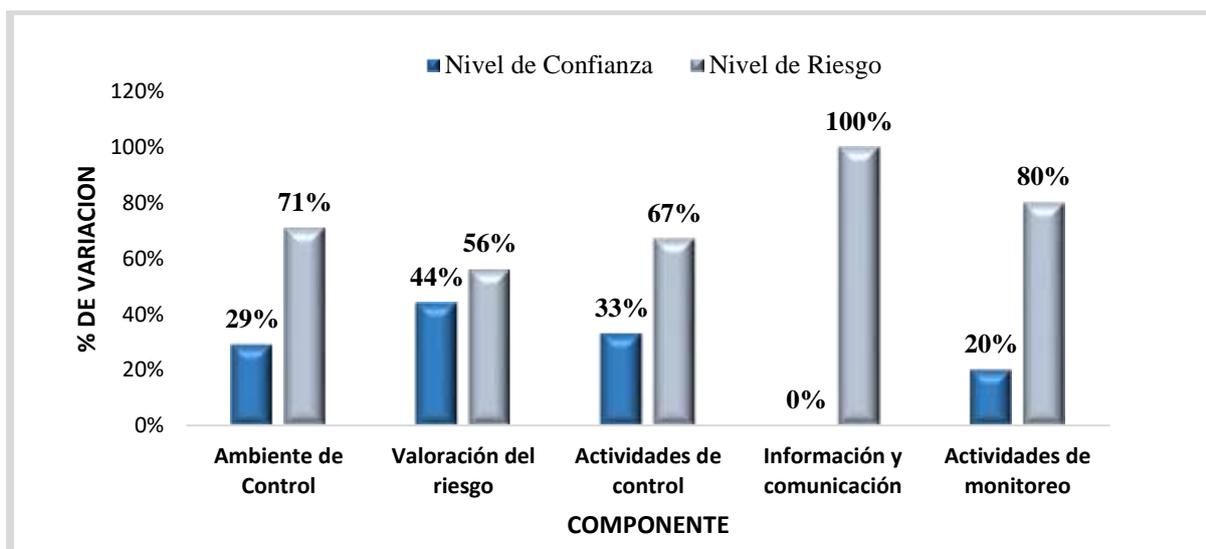
Tabla 29 Ponderación del cuestionario de evaluación del sistema de control interno de inventarios del área de bodega

N.º	Componente	Ponderación Total	Calificación Total	Nivel de Confianza	Nivel de Riesgo
1.	Ambiente de Control	7	2	29%	71%
2.	Valoración del riesgo	9	4	44%	56%
3.	Actividades de control	9	3	33%	67%
4.	Información y comunicación	2	0	0%	100%
5.	Actividades de monitoreo	5	1	20%	80%

Fuente: Cuestionario COSO - Bodega
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 25-04-2022

A través de la ponderación y evaluación de los resultados del área de bodega (Ver Tabla 29 y figura 8), se determinó al igual que en el área de contabilidad e importaciones que los cinco componentes que conforman la evaluación del sistema de control interno de inventarios reportan un alto nivel de riesgo y debilidad puesto que exceden del 49% moderado, siendo el más representativo el componente información y comunicación con un 100% de riesgo, seguido de las actividades de monitoreo con el 80%, ambiente de control 71%, actividades de control 67% y finalmente la valoración del riesgo con el 56%.

Figura 8. Nivel de confianza y riesgo – área de bodega



Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 27-04-2022

5.2.3 Deficiencias del sistema de control de inventarios en el área de bodega.

Con los resultados obtenidos de la evaluación del sistema de control interno de los inventarios se identificaron las siguientes deficiencias en el área de bodega, que se describen a continuación y se exponen en la hoja de hallazgos de la tabla N.29:

- No están claramente establecidos las funciones y responsabilidades de acuerdo a las líneas de autoridad en el manejo y control de inventarios, ya que el responsable del área de bodega al realizar los despachos de mercadería no solo recibe instrucciones por parte de contabilidad, sino también por parte de la gerencia general y gerencia de ventas, lo cual ocasiona información errónea.
- El jefe de bodega no ha recibido ningún curso de capacitación y/o actualización referente al manejo y control de los inventarios en los últimos años, observándose que no tiene conocimiento en el uso de sistemas automatizados de control. Actualmente el inventario se lo realiza de manera manual a través de tarjetas kardex, sin la utilización de herramientas tecnológicas.
- No se realizan constataciones físicas de inventario periódicas, al respecto el encargado no cuenta con auxiliares de bodega que disminuyan su carga operativa y pueda incorporar este proceso de control a los inventarios.
- El área de bodega no tiene acceso al módulo de inventarios del sistema contable ya que no cuenta con las herramientas tecnológicas necesarias como equipo de computación, internet, impresora etc.
- El acceso al área de bodegas no tiene ninguna restricción para el personal del área administrativa, ventas, gerencia y logística, al respecto la gerencia no ha establecido restricciones, puesto que no ha existido faltantes en la mercadería. No obstante, se debe indicar que en las bodegas auxiliares de los diferentes locales no cuenta con cámaras de seguridad.

- En devoluciones de mercadería el responsable de bodega no puede realizar la respectiva verificación de las condiciones del producto, debido a que los productos devueltos no se los recibe directamente en bodega sino en los locales comerciales a través de los vendedores ya que no existe un procedimiento formal de control y una política que establezca el proceso de recepción por devolución de mercadería.
- No existe una adecuada comunicación de información entre el personal de bodega, contabilidad y ventas, puesto que en ocasiones debido a la falta oportuna de coordinación se entrega mercadería sin el respectivo comprobante de egreso por no causar retrasos en los productos de los clientes, lo cual ocasiona descuadres en los saldos de stock.
- Las hojas de requerimiento por productos rotos o en mal estado de las importaciones recibidas no son registradas de manera oportuna, puesto que la información llega al área contable días después ya que no se lo realiza en línea sino de manera manual enviando documentación al área contable, cada vez que el chofer tenga alguna entrega cerca al sector, lo cual genera reportes desactualizados de stock.

5.2.4 Acciones de mejora del sistema de control de inventarios en el área de bodega.

- Establecer y formalizar un organigrama estructural con un manual de funciones que ayude a establecer líneas de autoridad en el manejo y control de inventarios.
- Elaborar y cumplir con un plan de capacitaciones al personal de bodega a fin de automatizar el sistema de control de inventarios y que el proceso tanto de registro y control sea más eficiente.
- Evaluar la carga de trabajo del área de bodega y en base a los resultados, solicitar a la gerencia la toma de decisiones sobre la contratación de auxiliares de bodega, o a su vez planificar la toma física de inventarios en horarios especiales.

- Dotar de herramientas tecnológicas al área de bodega para automatizar el proceso de control de inventarios y obtener saldos en línea de manera eficiente.
- Establecer restricciones de acceso al área de bodega conforme a las necesidades de la empresa e implementar cámaras de seguridad en las bodegas auxiliares.
- Elaborar un manual de procedimientos de control en la recepción de mercadería devuelta con el objeto de mitigar el riesgo de recibir productos con rayones o rotos.
- Evaluar la razonabilidad del por qué no se realizó la entrega de mercadería con el respectivo comprobante de egreso a fin de crear procesos alternos en el caso de emergencias.
- Implementar el módulo de inventarios en línea que permita reportar y afectar los materiales dañados, a fin de contar con saldos actualizados.

Tabla 30 *Hoja de hallazgos de los resultados obtenidos en el área de bodega.*

Condición	Criterio	Causa	Efecto	Recomendación
Componente: Ambiente control				
<p>No están claramente establecidos las funciones y responsabilidades de acuerdo a las líneas de autoridad en el manejo y control de inventarios, puesto que el responsable del área de bodega al realizar los despachos de mercadería no solo recibe instrucciones por parte de contabilidad, sino también por parte de la gerencia general y gerencia de ventas, que ocasiona información errónea.</p> <p>Se verifico que el responsable de bodega no ha recibido cursos de capacitación y/o actualización sobre el manejo y control de los inventarios durante varios años.</p>	<p>Con referencia al modelo COSO 2013, se define a un eficiente ambiente de control con “<i>normas, procesos y estructuras que constituyen la base sobre la que se desarrolla el control interno de la organización</i>” (González Martínez, 2014); considerar el principio 4 que establece, “Compromiso con la competencia del personal” (Mantilla, 2013)</p>	<p>La empresa no ha formalizado con claridad un organigrama estructural que asigne responsabilidades conforme los niveles jerárquicos.</p> <p>El actual responsable de bodega, lleva el control del inventario de forma manual a través de Kardex y no ha recibido capacitación alguna referente a una buena y adecuado control de inventario utilizando herramientas tecnológicas.</p>	<p>El no contar con un organigrama estructural formal ocasiona problemas de comunicación en la entrega, recepción y devolución de mercadería puesto que tiene que consultar con varias personas para conseguir una autorización.</p> <p>La falta de capacitación ocasiona pérdida de productividad o un alto costo por rotación de empleados.</p>	<p>Establecer y formalizar un organigrama estructural con un manual de funciones que ayude a establecer líneas de autoridad en el manejo y control de inventarios</p> <p>Elaborar y cumplir con un plan de capacitaciones al personal a fin de automatizar el sistema de control de inventarios en bodega.</p>
Componente: Valoración del riesgo				

<p>El área de bodega no tiene acceso al módulo de inventarios del sistema contable.</p>	<p>De acuerdo a la normativa de Coso 2013, en el principio seis, que hace referencia a la <i>“definición de objetivos claros que permitan la identificación y evaluación de los riesgos relacionados”</i>, así también el principio siete, que resalta la necesidad de identificar y analizar los riesgos para el cumplimiento de sus objetivos (Mantilla, 2013)</p>	<p>El área de bodega no cuenta con las herramientas tecnológicas necesarias como equipo de computación, internet, impresora etc. para el control del inventario.</p> <p>La gerencia no ha establecido restricciones, puesto que no ha existido faltantes en la mercadería. No obstante, se debe indicar que en las bodegas auxiliares de los diferentes locales no cuenta con cámaras de seguridad.</p>	<p>Disminuye la productividad puesto que se invierte mucho tiempo en el registro manual de entradas y salidas del inventario, además tiene mayor probabilidad de errores.</p> <p>Falta o pérdida de material en bodegas auxiliares que no cuentan con cámara de seguridad.</p>	<p>Dotar de herramientas tecnológicas al área de bodega para automatizar el proceso de control de inventarios y obtener saldos en línea de manera eficiente.</p> <p>Establecer restricciones de acceso al área de bodegas conforme a las necesidades de la empresa e implementar cámaras de seguridad.</p>
---	--	---	--	--

Componente: Actividades de Control

<p>En ocasiones el responsable de bodega no puede realizar la respectiva verificación de las condiciones del producto devuelto.</p>	<p>De acuerdo al COSO 2013, se debería aplicar el principio diez, que hace referencia a definir actividades de control que ayuden a la mitigación de los riesgos en niveles aceptables; además del principio doce, que se refiere al desarrollo de políticas y procedimientos como medios de control. (Mantilla, 2013)</p>	<p>No existe un procedimiento de control y una política que establezca el proceso de recepción por devolución de mercadería ya que en ocasiones los productos devueltos no se los recibe directamente en bodega sino en los locales comerciales a través de los vendedores.</p>	<p>Productos devueltos por cambios de diseños u otros motivos no fueron entregados en óptimas condiciones debido a que en la recepción del producto no se realizó una verificación previa.</p>	<p>Elaborar un manual de procedimientos de control para la recepción de mercadería devuelta con el objetivo de mitigar el riesgo de recibir productos con rayones o rotas.</p>
---	--	---	--	--

Componente: Información y comunicación

No existe una apropiada comunicación de información entre el personal de bodega, contabilidad y ventas, puesto que en ocasiones debido a la falta oportuna de coordinación se entrega mercadería sin el respectivo comprobante de egreso.	De acuerdo al marco COSO 2013, en el que se indica a través del principio trece, la importancia de generación y uso de información relevante; además de los principios catorce y quince, para la comunicación apropiada con las partes internas y externas de la empresa. (Mantilla, 2013)	La falta de coordinación por parte del área de ventas al área contable e importaciones ha ocasionado que las entregas a los clientes se retrasen y para no perder la venta se realiza la entrega de mercadería sin demoras y sin el respectivo comprobante de egreso.	Descuadres en el inventario por mercadería entregada sin el respectivo comprobante de egreso, además de no contar con la firma de recepción del cliente.	Evaluar la razonabilidad del porque no se realizó la entrega de mercadería con el respectivo comprobante de egreso a fin de crear procesos alternos en el caso de emergencias.
---	--	---	--	--

Componente: Actividades de monitoreo

Las hojas de requerimiento por productos rotos o en mal estado de las importaciones recibidas no son registradas de manera oportuna, puesto que la información llega al área contable días después.	Considerando el marco COSO 2013, que hace referencia al principio diecisiete, en el cual se resalta la importancia de comunicar las deficiencias de control de manera oportuna, aplicando las medidas correctivas del caso. (Mantilla, 2013)	El reporte de productos rotos o en mal estado de importaciones recibidas, no se la realiza en línea, sino de manera manual enviando documentación al área contable, cada vez que el chofer tenga alguna entrega cerca al sector.	Reportes de inventarios con saldos desactualizados.	Implementar el módulo de inventarios en línea que permita reportar y afectar los materiales dañados, a fin de contar con saldos actualizados.
---	--	--	---	---

5.3 Identificación de las deficiencias del funcionamiento del área de ventas y como éstas afectan el stock y la comercialización del inventario.

Para identificar los procesos críticos, riesgos y posibles deficiencias en el funcionamiento del área de ventas, es importante evaluar sus procesos operativos y determinar su estructura orgánica. Para esto se realizó una evaluación del sistema de control interno en base al modelo Coso 2013; a través de un cuestionario (Ver anexo 4) enfocado exclusivamente a las funciones y responsabilidades de dicha área, analizando sus causas y efectos a fin de proponer medidas correctivas de mejora.

El cuestionario tiene un total de 28 preguntas distribuidas en los 5 componentes del modelo Coso 2013, y posteriormente se valoró cada respuesta positiva o afirmativa en 1 que significa un “alto grado de cumplimiento”, mientras que una respuesta negativa equivale a 0 es decir “ningún grado de cumplimiento”.

Al tabular las respuestas se determinó el nivel de riesgo y nivel de confianza de cada componente, y se detalla a continuación:

Tabla 31 Ponderación del cuestionario de evaluación del sistema de control interno de inventarios del área de ventas

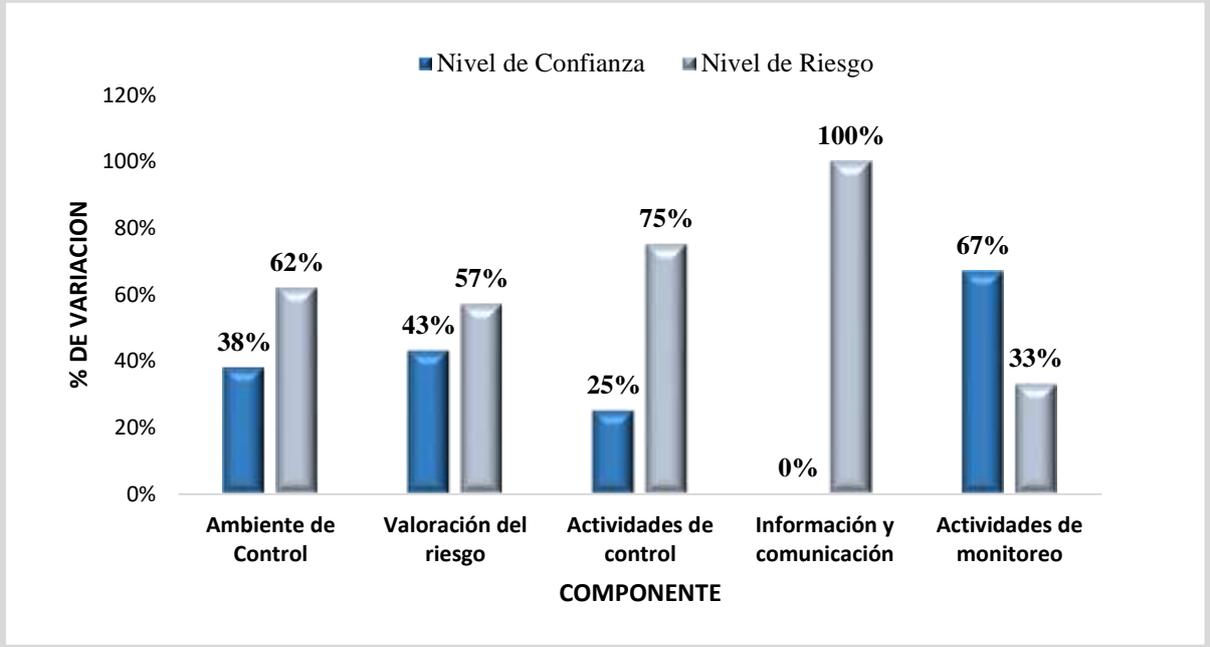
Nº	Componente	Ponderación Total	Calificación Total	Nivel de Confianza	Nivel de Riesgo
1.	Ambiente de Control	8	3	38%	62%
2.	Valoración del riesgo	7	3	43%	57%
3.	Actividades de control	8	2	25%	75%
4.	Información y comunicación	2	0	0%	100%
5.	Actividades de monitoreo	3	2	67%	33%

Fuente: Cuestionario COSO - Ventas
 Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 25-04-2022

Al efectuar la evaluación y ponderación de resultados, para determinar posibles deficiencias en el área de ventas (Ver Tabla 30), se determinó que cuatro de los cinco componentes poseen cierta debilidad ya que tiene un nivel de riesgo alto; los cuales son: ambiente de control, con el

62%, valoración de riesgo con el 57%, actividades de control con el 75% e información y comunicación con el 100%. Cabe indicar que el componente actividades de monitoreo cuenta con un grado moderado de riesgo del 33%.

Figura 9. Nivel de confianza y riesgo – área de ventas.



Elaborado por: Carla Arias
 Fecha: 27-04-20

5.3.1 Deficiencias del funcionamiento del área de ventas

Al analizar los resultados obtenido en la evaluación del sistema de control interno del área de ventas se identificaron las siguientes deficiencias en el funcionamiento y como estas afectan al stock y la comercialización del inventario, que a continuación se detallan y se exponen en la hoja de hallazgos de la tabla N.31:

- No existe un manual de procedimientos de control interno de ventas, así mismo la compañía no cuenta con un manual de funciones y responsabilidades ya que las actividades y procesos de ventas son ejecutados en base a los años de experiencia del Gerente General que se encarga de la parte comercial, y al ser una empresa familiar la gerencia del área de ventas está bajo la responsabilidad de un miembro del vínculo familiar.

- Se verificó que no se han realizado cursos de capacitación y/o actualización sobre diseños y tendencias actuales en remodelación y decoración de interiores, debido a que la gerencia de ventas, transmite su conocimiento de los productos en venta y capacita al personal nuevo, no obstante, cuando el cliente solicita asesoría en diseño solo se recurre a la gerencia de ventas.
- La empresa no cuenta con personal capacitado en ventas, en uno de sus locales comerciales. Puesto que el personal administrativo tiene que colaborar con estas funciones.
- No se cuenta con una base histórica de datos de los clientes con contactos telefónicos, correos electrónicos y material vendido, lo cual dificulta una atención eficiente a clientes antiguos que regresan por más cantidad del material adquirido y se desconoce cuál fue el producto vendido.
- No se cuenta con información oportuna y confiable del stock disponible para la venta debido a la falta de información en línea desde la bodega al área contable, lo cual dificulta mantener saldos actualizados del stock del inventario.
- El módulo de cotizaciones no se encuentra parametrizado para que en la elaboración de proformas proporcione datos de la disponibilidad de producto, lo cual ocasiona problemas con los clientes al informar de productos sin stock.

5.3.2 Recomendaciones para superar las deficiencias que afectan el stock y la comercialización del área del inventario en el área de ventas.

- Elaborar un manual de procedimientos y funciones que ayuden en el control de actividades y responsabilidades del personal de área de ventas.
- Elaborar y cumplir con un cronograma formal de capacitaciones al personal del área de ventas para que haya mayor eficiencia en los productos que se recomiendan a los clientes

- Contratar personal para el área de ventas, capacitado en arquitectura y diseño de interiores para el buen asesoramiento y atención de clientes.
- Contactar a los proveedores de los sistemas antiguos a fin de extraer bases de datos de clientes.
- Implementar herramientas tecnológicas en el área de bodega a fin de contar con saldos actualizados de stock.

Tabla 32 *Hoja de hallazgos de los resultados obtenidos en el área de ventas.*

Condición	Criterio	Causa	Efecto	Recomendación
Componente: Ambiente control				
<p>No existe un manual de procedimientos de control interno de ventas, así mismo la empresa no cuenta con un manual de funciones y responsabilidades;</p> <p>Se verifico que no se han realizado cursos de capacitación y/o actualización sobre diseños y tendencias actuales en remodelación y decoración de interiores.</p>	<p>Con referencia al modelo COSO 2013, se define a un eficiente ambiente de control con “<i>normas, procesos y estructuras que constituyen la base sobre la que se desarrolla el control interno de la organización</i>” (González Martínez, 2014); considerar el principio 4 que establece, “Compromiso con la competencia del personal” (Mantilla, 2013)</p>	<p>La empresa no ha invertido en la elaboración de manuales de procedimientos y funciones debido a que las actividades y procesos de ventas son ejecutados en base a los años de experiencia del Gerente General que se encarga de la parte comercial, y al ser una empresa familiar la gerencia del área de ventas está bajo la responsabilidad de un miembro del vínculo familiar.</p> <p>Así mismo con referencia a la capacitación, la compañía no mantiene ningún programa de actualización de debido a que la gerencia de ventas, transmite su conocimiento de los productos en venta.</p>	<p>El no contar con manuales de procedimientos, funciones y responsabilidades puede ocasionar duplicidad u omisión de actividades importantes que afecten a la economía de la empresa.</p> <p>La falta de capacitación ocasiona pérdida de productividad o un alto costo por rotación de empleados.</p>	<p>Elaborar un manual de procedimientos y funciones que ayude en el control de actividades y responsabilidades del personal del área de ventas.</p> <p>Elaborar y cumplir con un cronograma formal de capacitaciones al personal del área de ventas para que haya mayor eficiencia en los productos que se recomiendan a los clientes.</p>
Componente: Valoración del riesgo				

<p>La empresa no cuenta con personal capacitado en ventas, en uno de sus locales comerciales. Puesto que el personal administrativo tiene que colaborar con estas funciones.</p>	<p>De acuerdo a la normativa de Coso 2013, en el principio seis, que hace referencia a la <i>“definición de objetivos claros que permitan la identificación y evaluación de los riesgos relacionados”</i>, así también el principio siete, que resalta la necesidad de identificar y analizar los riesgos para el cumplimiento de sus objetivos (Mantilla, 2013)</p>	<p>Falta de personal capacitado para la atención de clientes, si bien la gerencia está pendiente de la atención de este local, hay ocasiones que por las funciones que cumple de administrador no le permiten atender a la totalidad de clientes que visitan el local comercial.</p>	<p>Pérdida de clientes por falta de atención por personal capacitado.</p>	<p>Contratar personal para el área de ventas, capacitado en arquitectura, diseño de interiores para el buen asesoramiento y atención de clientes.</p>
<p>No se cuenta con una base histórica de datos de los clientes con contactos telefónicos, correos electrónicos y material vendido.</p>	<p>El cambio y migración de datos de varios sistemas contables han ocasionado pérdida de información ya que no se tiene acceso a los anteriores sistemas por errores informáticos.</p>	<p>El cambio y migración de datos de varios sistemas contables han ocasionado pérdida de información ya que no se tiene acceso a los anteriores sistemas por errores informáticos.</p>	<p>Falta de atención eficiente a clientes antiguos que regresan por más cantidad del material adquirido y no se los puede asesorar.</p>	<p>Contactar a los proveedores de los sistemas antiguos a fin de extraer bases de datos de clientes.</p>
<p>No se cuenta con información oportuna y confiable del stock disponible para la venta.</p>	<p>La falta de información en línea desde la bodega al área contable, no permite mantener saldos actualizados del stock del inventario.</p>	<p>La falta de información en línea desde la bodega al área contable, no permite mantener saldos actualizados del stock del inventario.</p>	<p>Facturación de material sin stock que ocasiona problemas con los clientes.</p>	<p>Implementar herramientas tecnológicas en el área de bodega a fin de contar con saldos actualizados de stock.</p>
<p>El módulo de cotizaciones no se encuentra parametrizado para que en la elaboración de proformas proporcione datos de la disponibilidad de producto.</p>	<p>El módulo de cotización con el que cuenta el sistema contable, no informa de la disponibilidad el producto.</p>	<p>El módulo de cotización con el que cuenta el sistema contable, no informa de la disponibilidad el producto.</p>	<p></p>	<p>Solicitar al proveedor del sistema contable, el desarrollo de reportes y mensajes de alerta que informen de la falta de stock de inventarios</p>

Componente: Actividades de Control

<p>No se cuenta con un manual de políticas y procedimientos documentados para la entrega de muestras de mercadería</p>	<p>De acuerdo al COSO 2013, se debería aplicar el principio diez, que hace referencia a definir actividades de control que ayuden a la mitigación de los riesgos en niveles aceptables, y el principio doce, que se refiere al desarrollo de políticas y procedimientos como medios de control. (Mantilla, 2013)</p>	<p>Hay clientes que solicitan muestras de mercaderías para aprobar la compra, dichos materiales son llevados a las obras de construcción, pero en algunos casos no son devueltos; motivo por el cual el saldo del stock se afecta por la falta de estas unidades que no cuentan con el respectivo egreso de mercadería para procesar la salida. No hay un porcentaje definido para la aplicación de descuentos, ya que el mismo varía de acuerdo a la decisión del gerente. Falta de seguimiento y control en las gestiones de ventas que se realizan.</p>	<p>Limitación para innovar y mejorar el proceso en la entrega de muestras de mercadería. Reporte de stock de inventarios con saldos poco confiables. Pérdida de posibles ventas por no contar con la información oportuna para aplicación de descuentos, ya que se necesita consultar con la gerencia para cerrar una venta. Pérdida de clientes, al no realizar una eficiente gestión de ventas.</p>	<p>Elaborar un manual de procedimientos para la entrega de muestras de mercaderías. que documenten y mitiguen el riesgo, de errores, fallas y pérdidas económicas. Solicitar las muestras de mercadería con el respectivo comprobante de egreso, a fin de ser procesadas en línea y permitan reportar saldos confiables del Stock de mercadería. Establecer políticas de aplicación de descuentos en mercadería de baja rotación. Elaborar y formalizar un documento de control de seguimientos a las gestiones de ventas realizadas.</p>
--	--	--	---	---

Componente: Información y comunicación

<p>No existe una apropiada comunicación de información entre el personal de ventas y contabilidad.</p>	<p>De acuerdo al marco COSO 2013, en el que se indica a través del principio trece, la importancia de generación y uso de información relevante; además de los principios catorce y quince, para la comunicación apropiada con las partes internas y externas de la empresa. (Mantilla, 2013)</p>	<p>La falta oportuna de comunicación entre el personal del área de ventas y contabilidad, no permite la confirmación de pagos de clientes de manera eficiente, ya que el vendedor no consulta los pagos de facturas a través de correos electrónicos, como se había establecido de manera verbal.</p>	<p>Retraso en la entrega de mercadería de clientes por falta de pago</p>	<p>Cumplir con el proceso establecido para confirmación de pagos de clientes.</p>
--	---	---	--	---

Componente: Actividades de monitoreo

<p>No se realiza una revisión periódica de los saldos de stock de inventarios.</p>	<p>Considerando el marco COSO 2013, que hace referencia al principio diecisiete, en el cual se resalta la importancia de comunicar las deficiencias de control de manera oportuna, aplicando las medidas correctivas del caso. (Mantilla, 2013)</p>	<p>Falta de personal y designación de funciones en la revisión y verificación de stock de inventario</p>	<p>Reporte de inventarios con saldos en stock poco confiables.</p>	<p>Realizar tomas físicas de inventario aleatorias de manera periódica a fin de mitigar el riesgo en los saldos de disponibilidad.</p>
--	---	--	--	--

6 Conclusiones

La investigación realizada determinó la incidencia financiera en el control de los inventarios de la empresa “Importaciones Líneas Exclusivas en Acabados Top Line Cía. Ltda.” a través de la aplicación y evaluación de los indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad y la evaluación del sistema de control interno en la que se concluyó que:

El activo de mayor representatividad en la empresa son los inventarios puesto que representan en promedio el 43% del total de los activos, que si bien en el año 2020 este porcentaje disminuyó con relación al 2019 al 39%, es importante indicar que los documentos y cuentas por cobrar aumentaron al 19.98% lo cual indica que las ventas realizadas fueron a crédito lo que ocasionó problemas de liquidez puesto que el activo circulante de la empresa no cubre el valor total de las deudas que mantiene con entidades financieras y terceros; para cumplir con dichas obligaciones la compañía ha tenido que recurrir a renovaciones y extensiones de plazos, generando mayor gastos administrativo por el incremento en intereses que se verán reflejados en períodos futuros; aunque el pasivo en el año 2020 disminuyó en un 8,63% esto se debe a la venta de activos fijos, puesto que la propiedad, planta y equipo disminuyó en un 11.65% lo cual ayudó con solvencia para el pago de algunas deudas.

Con referencia a los índices de gestión, se determinó que la rotación de cartera se incrementó de 30 a 53 días es decir es el lapso que demora en convertirse en efectivo las ventas realizadas a crédito; por otra parte, al medir “la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos fijos para generar ventas” se determinó que por cada dólar invertido en activos fijos la empresa obtuvo 7,11 en el año 2019, mientras que para el 2020 de incremento al 10.51. Con referencia al nivel óptimo de rotación de los activos se pudo determinar que el número de veces que rotan los activos de la empresa en un año es inferior a 1 lo que indica que se necesita más de 360 días para que rote 1 sola vez.

Si consideramos que el 2020 fue un año atípico debido a los problemas económicos ocasionados por la pandemia del COVID 2019. La compañía apenas tuvo una disminución en ventas del 9.75% es decir que sus ventas en el año 2019 fueron de \$2'299.394,64USD mientras que en el 2020 fueron de \$2'075.288,92USD, como medida a estos resultados la gerencia administrativa opto por disminuir los gastos de venta (comisiones a vendedores, atención a clientes entre otro), gastos administrativos (sueldos, atención a empleados, viajes de socios entre otros), gastos financieros (Impuesto Salida de Divisas, comisiones por transferencia al exterior) con la finalidad de mitigar el impacto económico a la empresa y como resultado de las medidas aplicadas a diferencia del año 2019 revelo utilidad en el año 2020.

Al aplicar y analizar los índices de rentabilidad se determinó que el margen bruto de la compañía no se ha visto afectado puesto que no tuvo mayor variación frente a la emergencia sanitaria en el año 2020. No obstante, con respecto al margen operacional si bien en el 2020 ha mejorado con relación al 2019, el mismo sigue siendo negativo y considerando el indicador del margen bruto se evalúa que esta afectación corresponde al nivel de los gastos de administración y gastos de ventas puesto que son elevados, lo cual afecta la rentabilidad del negocio.

Al analizar la utilidad neta descontada después de todos los costos relacionados a la compañía, se determinó que en el 2019 el índice fue negativo con el -0,48% debido a que este año la empresa reveló pérdida neta de -11.106,43 USD. En el 2020 la empresa tuvo un margen positivo del 2.36% que si consideramos el margen operacional se concluye que la rentabilidad se la atribuye a otros ingresos, es decir no corresponden a la operación del negocio ya que la empresa por problemas de liquidez tuvo que recurrir a la venta de activos fijos en donde se contabilizó una utilidad por dicha venta.

Al evaluar el sistema de control de inventarios se pudo identificar acciones de mejora para un control eficiente que parte desde la implementación de manuales de procedimientos y funciones

que en la actualidad la empresa no posee, si bien las actividades y procesos de control son ejecutados en base al conocimiento y años de experiencia de ciertos colaboradores, es imprescindible contar con esta herramienta que norme y regule los procesos de control de los inventarios como los ingresos y egresos de mercadería, devoluciones, baja de productos entre otros a fin de evitar pérdida de información por el cambio de personal.

El personal de bodega no cuenta con la capacitación ni con las herramientas tecnológicas necesarias para un eficiente control de mercadería puesto que los procesos son ejecutados de manera manual lo cual impide contar con saldos de stock actualizados en línea.

Es importante que la compañía implemente controles en las bodegas de los locales comerciales, ya que, si bien no ha existido faltantes de mercadería, esta medida de control puede evitar problemas futuros.

Los responsables del control de los inventarios deben realizar constataciones físicas periódicas a fin de regularizar posibles diferencias en los saldos de stock y proporcionales reportes confiables al área de ventas.

El sistema contable debe contar con los requisitos necesarios que faciliten el control del inventario, por lo cual es trascendental que el proveedor desarrolle y habilite restricciones en la facturación y por tanto al momento de las proformas.

Finalmente, la empresa debe contar con personal calificado para el área de ventas, así como en el manejo de inventarios, recuperación de cartera, despachos y en la recepción de los pedidos, puesto que al dar una mala asesoría afecta a la economía de la compañía por pérdidas de clientes.

Referencias

- International Accounting Standards Board (IASB). (2019). *www2.deloitte.com*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%20%20-%20Inventarios.pdf>
- (UPV/EHU), U. d., & Diputación Foral de Bizkaia (DFB/BFA). (2008). *La Cátedra de Empresa Familiar*. Obtenido de <https://www.ehu.es/es/web/catedra-empresa-familiar/quienes-somos>
- Actualicese. (30 de julio de 2021). *actualidad, estándares internacionales*. Obtenido de <https://actualicese.com/inventarios-definicion-sistemas-de-control-metodos-de-valuacion-y-componentes-del-costos/>
- actualicese.com . (26 de febrero de 2015). *actualidad, finanzas*. Obtenido de <https://actualicese.com/>
- Andrade, P. (2021). *INFORME DE INVESTIGACIÓN QUE DERIVA EN LA PROPUESTA DE MEJORA DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA - FINANCIERA DEL COLEGIO TÉCNICO SALESIANO DON BOSCO (CTSDB) BASADO EN EL MODELO COSO 2013*. QUITO: UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA.
- Asociación Española para la Calidad. (2019). *COSO*. Obtenido de Asociación Española para la Calidad: <https://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/coso>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Prentice Hall.
- BLADIMIR, A. B. (septiembre de 2021). <http://repositorio.ug.edu.ec/>. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/57196/1/AJILA%20BELDUMA%20RICHARD%20BLADIMIR%20-%20Revision.pdf>
- BLADIMIR, A. B. (septiembre de 2021). <http://repositorio.ug.edu.ec/>. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/57196/1/AJILA%20BELDUMA%20RICHARD%20BLADIMIR%20-%20Revision.pdf>
- Caisaluisa Chuquitarco, D. Y. (octubre de 2010). <http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/5133>. Obtenido de <http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/5133>
- Calle-Álvarez, G., Narváez-Zurita, C., & Erazo-Álvarez, J. (2020). Sistema de control interno como herramienta de optimización de los procesos financieros de la empresa Austroseguridad Cía Ltda. *Dominio de las Ciencias*, 6(1), 429-465.
- Calle-Álvarez, Germán; Narváez-Zurita, Cecilia; Erazo-Álvarez, Juan. (2020). "Sistema de control interno como herramienta de optimización de los procesos financieros de la empresa Austroseguridad Cía Ltda.". *Dominio de las Ciencias*, 6(1), 429-465.
- Coello, C. (2006). *Manual de Procedimientos Contables de la Empresa "Importaciones Líneas Exclusivas En Acabados Top Line Cía Ltda*. Quito- Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial.

- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. (2013). *Control Interno-Marco Integrado-Resumen Ejecutivo*.
- CRIOLLO, T. V. (AGOSTO de 2011). *file:///C:/Users/pc/Downloads/nanopdf.com_cd-3784pdf.pdf*.
Obtenido de *file:///C:/Users/pc/Downloads/nanopdf.com_cd-3784pdf.pdf*
- deconceptos.com. (2021). *deconceptos.com*. Obtenido de *deconceptos.com*:
<https://deconceptos.com/general/incidencia>
- DT - Medina Guerra, R. A. (JUNIO de 2014). *Repositorio Universidad Técnica de Ambato*. Obtenido de
<https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/21273>
- Durán, Y. (Junio de 2012). *Visión Gerencial*. Obtenido de Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las:
<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- Elizalde Ricardo, L. S. (AGOSTO de 2015). *Universidad-de-guayaquil.html*. Obtenido de
<http://docplayer.es/56866843-Universidad-de-guayaquil.html>
- Esther, A. S., & Esther, J. E. (2018). CONTROL DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, En línea.
- Gardey., J. P. (2012). *Definicion.de: Definición de procedimiento* . Obtenido de Definicion.de:
Definición de procedimiento : <https://definicion.de/procedimiento/>
- Gavilánez, M. A. (Julio de 2018). *www.eumed.net*. Obtenido de
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/control-inventarios-rentabilidad.html/hdl.handle.net/20.500.11763/oel1807control-inventarios-rentabilidad>
- González Martínez, R. (2014). *Marco Integrado de Control Interno. Modelo COSO III Manual del Participante*.
- González Martínez, R. (2014). *Marco Integrado de Control Interno. Modelo COSO III Manual del Participante*. Obtenido de Marco Integrado de Control Interno. Modelo COSO III:
<https://www.ofstlaxcala.gob.mx/doc/material/27.pdf>
- Hemeryth Charpentier, F. S. (2013). Implementación de un sistema de control interno operativo en los almacenes, para mejorar la gestión de inventarios de la constructora A&A S.A.C. de la ciudad de Trujillo - 2013. *Universidad Privada Antenor Orrego* , 72.
- Hernández., M. F. (febrero de 2020). *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*. Obtenido de *file:///C:/Users/pc/Downloads/2151-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2400-1-10-20200516.pdf*
- IFRS, F. (ABRIL de 2001). *www2.deloitte.com*. Obtenido de
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%20%20-%20Inventarios.pdf>
- JESUS-S. (12 de 09 de 2021). <https://economia3.com/>. Obtenido de <https://economia3.com/que-son-los-indicadores-financieros-como-analizarlos/>
- KatyTumpi. (2019 de Diciembre). <https://www.slideshare.net>. Obtenido de https://www.slideshare.net/KatyTumpi/diagnostico-economico-y-financiero?from_action=save

- LIGER ZAPATA, J. W. (2019). <http://repositorio.espe.edu.ec/>. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/15592/T-ESPEL-CAI-0625.pdf?isAllowed=y&sequence=1>
- Maldonado, E. J. (AGOSTO de 2017). *UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR*. Obtenido de <http://fca.uce.edu.ec/GUIAS/CONTABGENERAL2CA-UD.pdf>
- Mantilla B., S. A. (2004). *Control interno, estructura conceptual integral*. Bogotá: ECOE EDICIONES.
- Mantilla, S. (2013). *Auditoría del control interno (3a. ed.)*.
- MX., E. D. (18 de 5 de 2013). *Definición MX*. Obtenido de Definición MX.: <https://definicion.mx/objetivo/>
- Olmedo, J. I. (2020). *FINANZAS PARA NO FINANCIEROS*. Obtenido de <file:///C:/Users/pc/Downloads/Finanzas%20para%20no%20financieros.pdf>: <file:///C:/Users/pc/Downloads/Finanzas%20para%20no%20financieros.pdf>
- Orellana, A. G. (2014). file:///C:/Users/pc/Downloads/documentop.com_evaluacion-contable-tributaria-y-financiera-del-ej_598c3a041723dd5d69644d2d.pdf. Obtenido de file:///C:/Users/pc/Downloads/documentop.com_evaluacion-contable-tributaria-y-financiera-del-ej_598c3a041723dd5d69644d2d.pdf
- Serrano Carrión , P., Señalín Morales, L. O., Vega Jaramillo , F. Y., & Herrera Peña, J. N. (29 de 9 de 2017). *El control interno como herramienta indispensable para una gestión financiera y contable eficiente en las empresas bananeras del cantón Machala (Ecuador)*. Obtenido de *Revistas Espacios*: <https://www.revistaespacios.com/a18v39n03/a18v39n03p30.pdf>
- Sonia, N., & Josefa, A. (noviembre de 2018). *eumed.net*. Obtenido de *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/inventarios-estados-financieros.html>
- SRI. (2018). *GUIA DEL CONTRIBUYENTE FORMULARIO 101_v2018*. Obtenido de file:///C:/Users/pc/Downloads/GUIA%20DEL%20CONTRIBUYENTE%20FORMULARIO%20101_v2018.pdf
- Superintendencia de Compañías. (28 de octubre de 2011). <https://www.supercias.gob.ec/>. Obtenido de <https://www.google.com/search?q=superintendencia+de+compa%C3%B1ias+tabla+de+indicadores&oq=superintendencia+de+compa%C3%B1ias+tabla+de+indicadores&aqs=chrome..69i57.9327j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8>
- Thompson, I. (s.f.). *promonegocios.net*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/administracion/definicion-eficiencia.html>
- TIBÁN, K. J. (2015). *MODELO DE ANALISIS FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA*. Quito: UCE. 185 P.
- Tixilema Tixilema, J. L. (abril de 2019). <http://dspace.espe.edu.ec/handle/123456789/13151>. Obtenido de <http://dspace.espe.edu.ec/handle/123456789/13151>
- Top Line. (18 de 02 de 2016). *TopLine simplemente lo mejor*. Obtenido de <http://www.topline.com.ec/>
- Wikipedia, I. e. (13 de 10 de 2019). *Wikipedia, la enciclopedia libre*. Obtenido de *Wikipedia, la enciclopedia libre*: <https://es.wikipedia.org/wiki/Riesgo>

Anexos

Anexo 1. Estados de Situación Financiera 2019

IMPORTACIONES LINEAS EXCLUSIVAS EN ACABADOS TOP LINE CÍA. LTDA.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

<u>ACTIVOS</u>	<u>Notas</u>	<u>2019</u>
ACTIVOS CORRIENTES:		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	5	27.408
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	6	232.277
Otras Cuentas por Cobrar	7	4.048
Inventarios	8	2.068.346
Activos por Impuestos Corrientes	9	50.478
Total Activo Corriente		2.382.557
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Propiedades, Planta y Equipo - Neto	10	852.876
Otros Activos no Corrientes	11	399.297
Total Activos no Corrientes		1.252.173
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS		
Activos por Impuestos Diferidos	12	1.202
Total Activos por Impuestos Diferidos		1.202
TOTAL ACTIVOS		3.635.932

<u>PASIVOS</u>	<u>Notas</u>	<u>2019</u>
PASIVOS CORRIENTES:		
Obligaciones con Instituciones Financieras	13	691.177
Cuentas y Documentos Comerciales por pagar	14	885.816
Otras cuentas por Pagar	15	614.258
Obligaciones Fiscales	16	38.072
Beneficios a Empleados	17	24.011
Total Pasivos Corrientes		2.253.334
PASIVOS NO CORRIENTES:		
Obligaciones con Instituciones Financieras	13	132.414
Cuentas Comerciales por Pagar	18	282.232
Obligaciones por Beneficios Definidos	19	11.140
Cuentas por Pagar Socios	20	95.000
Total Pasivos no Corrientes		520.786
TOTAL PASIVOS		2.774.120
<u>PATRIMONIO</u>		
Capital Social	21	100.000
Reserva Legal	22	35.144
Utilidades Retenidas	23	726.668
TOTAL PATRIMONIO		861.812
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		3.635.932

Anexo 2. Anexo 3 Estados de Resultados 2019

IMPORTACIONES LINEAS EXCLUSIVAS EN ACABADOS TOP LINE CÍA. LTDA.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

	<u>Notas</u>	<u>2019</u>	<u>2018</u>
INGRESOS:			
Ingresos Operacionales	24	2.232.701	2.773.222
Total Ingresos		2.232.701	2.773.222
COSTO DE VENTAS			
	25	(1.528.422)	(1.951.294)
UTILIDAD OPERACIONAL		704.279	821.928
(-) GASTOS:			
Gastos de Administración y Ventas	25	602.842	676.937
Otros Gastos (Ingresos), neto	26	99.865	53.044
Total Gastos		702.707	729.981
RESULTADO OPERATIVO		1.572	91.947
MENOS			
Impuesto a la renta del ejercicio		11.474	38.933
Total		11.474	38.933
Ingreso por Impuestos Diferidos		(1.104)	2.306
RESULTADO INTEGRAL TOTAL		(11.006)	55.320

Anexo 3. Estados de Situación Financiera 2020

IMPORTACIONES LINEAS EXCLUSIVAS EN ACABADOS TOP LINE CÍA. LTDA.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

<u>ACTIVOS</u>	<u>Notas</u>	<u>2020</u>	<u>2019</u>
ACTIVOS CORRIENTES:			
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	5	50.281	27.408
Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes	6	290.033	232.277
Otras Cuentas por Cobrar	7	18.230	4.048
Inventarios	8	1.833.988	2.068.346
Activos por Impuestos Corrientes	9	38.600	50.478
Total Activo Corriente		2.231.132	2.382.557
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Propiedades, Planta y Equipo - Neto	10	753.479	852.876
Otros Activos no Corrientes	11	465.835	399.297
Total Activos no Corrientes		1.219.314	1.252.173
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS			
Activos por Impuestos Diferidos	12	1.681	1.202
Total Activos por Impuestos Diferidos		1.681	1.202
TOTAL ACTIVOS		3.452.127	3.635.932
PASIVOS			
PASIVOS CORRIENTES:			
Obligaciones con Instituciones Financieras	13	543.509	691.177
Cuentas y Documentos Comerciales por pagar	14	851.152	885.816
Otras cuentas por Pagar	15	543.919	614.258
Obligaciones Fiscales	16	59.533	38.072
Beneficios a Empleados	17	25.885	24.011
Total Pasivos Corrientes		2.023.998	2.253.334
PASIVOS NO CORRIENTES:			
Obligaciones con Instituciones Financieras	13	150.527	132.414
Cuentas Comerciales por Pagar	18	294.732	282.232
Obligaciones por Beneficios Definidos	19	10.472	11.140
Cuentas por Pagar Socios	20	59.382	95.000
Total Pasivos no Corrientes		515.113	520.786
TOTAL PASIVOS		2.539.111	2.774.120
PATRIMONIO			
Capital Social	21	100.000	100.000
Reserva Legal	22	35.144	35.144
Utilidades Retenidas	23	777.872	726.668
TOTAL PATRIMONIO		913.016	861.812
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		3.452.127	3.635.932

Anexo 4. Estados de Resultados 2020

IMPORTACIONES LINEAS EXCLUSIVAS EN ACABADOS TOP LINE CÍA. LTDA.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

	<u>Notas</u>	<u>2020</u>	<u>2019</u>
INGRESOS:			
Ingresos Operacionales	24	2.007.950	2.232.701
Total Ingresos		2.007.950	2.232.701
COSTO DE VENTAS			
	25	(1.369.385)	(1.528.422)
UTILIDAD OPERACIONAL		638.565	704.279
(-) GASTOS:			
Gastos de Administración y Ventas	25	496.920	602.842
Otros Gastos (Ingresos), neto	26	59.757	99.865
Total Gastos		556.677	702.707
RESULTADO OPERATIVO		81.888	1.572
MENOS			
Impuesto a la renta del ejercicio		33.444	11.474
Total		33.444	11.474
Ingreso por Impuestos Diferidos		479	(1.104)
RESULTADO INTEGRAL TOTAL		48.923	(11.006)

Anexo 5. Cuestionario de Evaluación del Sistema de Control Interno de los Inventarios

Importaciones Líneas Exclusivas En Acabados
Top Line Cía. Ltda.
Área Administrativa- Financiera
Cuestionario de Control Interno

Componente: Contabilidad		Responsable:				
N.º	Preguntas	Respuesta		P/T	C/T	Observaciones
		SI	NO			
1.	Ambiente de Control					
1.1.	¿Existe un manual de procedimientos de control interno de los inventarios?		✓	1	0	La empresa no cuenta con un manual de procedimientos de control interno.
1.2.	¿Los socios o accionistas de la empresa demuestran interés en que la empresa cuente con un manual de procedimientos de control interno para los inventarios?		✓	1	0	
1.3.	¿Los socios o accionistas de la empresa demuestran la importancia de la integridad, honestidad y los valores éticos?	✓		1	1	
1.4.	¿Están claramente establecidos las funciones y responsabilidades de acuerdo a las líneas de autoridad en el manejo y control de inventarios?		✓	1	0	No existe, aunque si se conoce cuáles son las funciones en control de inventarios, pero las mismas no se encuentran documentadas.
1.5.	¿Ha recibido cursos de capacitación y/o actualización sobre el manejo y control de los inventarios durante el año?		✓	1	0	No se han recibido ningún tipo de capacitación en los últimos años con referencia a los inventarios
1.6.	¿Se realiza motivaciones económicas o no económicas al personal por su buen desempeño?		✓	1	0	
1.7.	¿Se evalúa el desempeño del trabajo realizado en el control de inventarios al personal de contabilidad?	✓		1		Si se realizan observaciones por parte de la gerencia, pero no existe una retroalimentación formal.

2.	Valoración del riesgo						
2.1.	¿Se realizan inventarios periódicos y sorpresivos de la mercadería durante el año?		✓		1	0	La toma física de inventario se lo realiza una sola vez al año con una previa planificación que es al cierre del período fiscal
2.2.	¿Es limitado el acceso a las áreas de bodega?		✓		1	0	El acceso, aunque está restringido para el público en general, si hay acceso para el personal del área administrativa, ventas, importaciones, gerencia y logística
2.3.	¿El área de bodega cuenta con cámaras y alarma de seguridad?	✓			1	1	La bodega general si cuenta, no obstante, las bodegas auxiliares no cuentan con cámaras de seguridad
2.4.	¿El sistema contable cuenta con un módulo de inventarios?	✓			1	1	
2.5.	¿Es restringido el acceso al módulo de inventarios del sistema contable?		✓		1	0	Aunque en el sistema contable se pueden aplicar restricciones, las mismas no están configuradas por solicitud de la gerencia.
2.6.	¿El módulo de inventarios se adapta a las necesidades de la empresa Top Line Cía. Ltda.?		✓		1	0	No puesto que el sistema permite entregar mercadería con saldos negativos es decir no hay restricción que permita dar señal de alerta.
2.7.	¿El módulo de inventario se encuentra parametrizado para que impida la facturación de productos que no tienen stock?		✓		1	0	Aunque se ha solicitado por varias ocasiones al proveedor del sistema programar esta restricción, no ha dado solución.
2.8.	¿Se realiza respaldos periódicos de la información que almacena el módulo de inventarios?	✓			1	1	Si se mantiene un servidor con una nube que almacena dicha información.
2.9.	¿Se emiten reportes periódicos del stock disponible de inventarios?	✓			1	1	Se lo realiza, pero no con regularidad ya que se lo entrega cada vez que requiere la gerencia de ventas.

3.	Actividades de control					
3.1.	¿Existe un manual de políticas y procedimientos para la recepción de mercadería?		✓		1	0
3.2.	¿Existe un manual de políticas y procedimientos para la entrega de mercadería?		✓		1	0
3.3.	¿Existe un manual de políticas y procedimientos para la baja de inventario en mal estado?		✓		1	0
3.4.	¿Existe un manual de políticas y procedimientos para la devolución de mercadería?		✓		1	0
3.5.	¿Existe segregación de funciones entre la recepción, entrega, baja de inventarios y revisión de documentación?	✓			1	1
3.6.	¿La emisión de notas de crédito por devolución de productos son previamente autorizadas?	✓			1	1
3.7.	¿Es restringido el acceso al módulo de inventarios del sistema contable?		✓		1	0
3.8.	¿El módulo de inventario se encuentra parametrizado para que impida la facturación de productos que no tienen stock?		✓		1	0
3.9.	¿Se realiza respaldos periódicos de la información que almacena el módulo de inventarios?	✓			1	1
4.	Información y comunicación					
4.1.	¿Existe una apropiada comunicación de información entre el personal de bodega, contabilidad, importaciones y ventas?		✓		1	0

4.2.	¿Existe una comunicación oportuna por parte de la gerencia cuando toman mercaderías de muestras para clientes?		✓	1	0	Falta comunicación oportuna cuando llevan muestras para prestarlas en construcciones.
5.	Actividades de monitoreo					
5.1.	¿Las actividades o tareas realizadas en el manejo y control de inventarios son supervisadas o revisadas por otra persona independiente al área contable?		✓	1	0	Si la persona a cargo de importaciones verifica de manera aleatoria el stock y movimientos de inventarios, ese control no se lo hace regularmente
5.2.	¿Una tercera persona da de baja los materiales que no están en óptimas condiciones?	✓		1	1	Se lo hace en el área contable a través de una hoja de requerimiento de bodega
5.3.	¿Una persona independiente de contabilidad revisa que las notas de crédito cuenten con una autorización?		✓	1	0	Si el área de importaciones
5.4.	¿Se revisa periódicamente los saldos de stock de inventarios?		✓	1	0	
5.5.	¿Los errores en registros contables relacionados al inventario son corregidos oportunamente?		✓	1	0	No porque no se los detecta con facilidad, puesto que depende de la rotación del producto

Anexo 6. Importaciones Líneas Exclusivas En Acabados

Top Line Cía. Ltda.
 Área de Bodega
 Cuestionario de Control Interno

Componente: Bodega		Responsable:				Observaciones
N.º	Preguntas	Respuesta		P/T	C/T	
		SI	NO			
1.	Ambiente de Control					
1.1.	¿Existe un manual de procedimientos de control interno de los inventarios?		✓	1	0	La empresa no cuenta con un manual de procedimientos de control interno.
1.2.	¿Los socios o accionistas de la empresa demuestran interés en que la empresa cuente con un manual de procedimientos de control interno para los inventarios?		✓	1	0	
1.3.	¿Los socios o accionistas de la empresa demuestran la importancia de la integridad, honestidad y los valores éticos?	✓		1	1	
1.4.	¿Están claramente establecidos las funciones y responsabilidades de acuerdo a las líneas de autoridad en el manejo y control de inventarios?		✓	1	0	Aunque se conoce cuáles son las funciones en control de inventario las mismas no se encuentran documentadas.
1.5.	¿Ha recibido cursos de capacitación y/o actualización sobre el manejo y control de los inventarios durante el año?		✓	1	0	No se han recibido ningún tipo de capacitación
1.6.	¿Se realiza motivaciones económicas o no económicas al personal por su buen desempeño?		✓	1	0	Se pagan horas extras por horarios extendidos

1.7.	¿Se evalúa el desempeño del trabajo realizado en el control de inventarios al personal de bodega?	✓		1	1	Si se realizan observaciones por parte de la gerencia, pero no existe una retroalimentación formal.
2.	Valoración del riesgo					
2.1.	¿Se realizan inventarios periódicos y sorpresivos de la mercadería durante el año?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	La toma física de inventario se lo realiza una sola vez al año con una previa planificación que es al cierre del período fiscal
2.2.	¿Es limitado el acceso a las áreas de bodega?		✓	1	0	El acceso, aunque está restringido para el público en general, si hay acceso para el personal del área administrativa, ventas, importaciones, gerencia y logística
2.3.	¿El área de bodega cuenta con cámaras y alarma de seguridad?	✓		1	1	La bodega general si cuenta, no obstante, las bodegas auxiliares no cuentan con cámaras de seguridad
2.4.	¿El sistema contable cuenta con un módulo de inventarios?	✓		1	1	
2.5.	¿Es restringido el acceso al módulo de inventarios del sistema contable?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	No se tiene acceso a herramientas tecnológicas como computadores
2.6.	¿El módulo de inventarios se adapta a las necesidades de la empresa Top Line Cía. Ltda.?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	No se tiene acceso al módulo de inventarios
2.7.	¿El módulo de inventario se encuentra parametrizado para que impida la facturación de productos que no tienen stock?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	Aún no ha sido solventada la programación
2.8.	¿Se realiza respaldos periódicos de la información que almacena el módulo de inventarios?	✓		1	1	La información se almacena de manera física a través de tarjetas Kardex
2.9.	¿Se emiten reportes periódicos del stock disponible de inventarios?	✓		1	1	Se lo realiza, pero no con regularidad ya que se lo entrega cada vez que requiere la gerencia de ventas.
3.	Actividades de control					
3.1.	¿Existe un manual de políticas y procedimientos para la recepción de mercadería?		✓	1	0	Se tiene conocimiento de los procedimientos a aplicar, pero no se cuenta con políticas y procedimientos documentados.
3.2.	¿Existe un manual de políticas y procedimientos para la entrega de mercadería?		✓	1	0	

3.3.	¿Existe un manual de políticas y procedimientos para la baja de inventario en mal estado?		✓	1	0	
3.4.	¿Existe un manual de políticas y procedimientos para la devolución de mercadería?		✓	1	0	
3.5.	¿Existe segregación de funciones entre la recepción, entrega, baja de inventarios y revisión de documentación?	✓		1	1	Si porque se envía toda la documentación al área contable para ser procesada.
3.6.	¿La emisión de notas de crédito por devolución de productos son previamente autorizadas?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	Son autorizadas por la gerencia, sin embargo, en ocasiones no se realiza la respectiva verificación de las condiciones del producto devuelto
3.7.	¿Es restringido el acceso al módulo de inventarios del sistema contable?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	
3.8.	¿El módulo de inventario se encuentra parametrizado para que impida la facturación de productos que no tienen stock?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	No se tiene acceso al módulo de inventarios
3.9.	¿Se realiza respaldos periódicos de la información que almacena el módulo de inventarios?	✓		1	1	
4.	Información y comunicación					
4.1.	¿Existe una apropiada comunicación de información entre el personal de bodega, contabilidad, importaciones y ventas?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	
4.2.	¿Existe una comunicación oportuna por parte de la gerencia cuando toman mercaderías de muestras para clientes?		✓	1	0	No son comunicados oportunamente.
5.	Actividades de monitoreo					
5.1.	¿Las actividades o tareas realizadas en el manejo y control de inventarios son supervisadas o revisadas por otra persona independiente al área de bodega?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	Si la persona a cargo de importaciones y contabilidad verifica de manera aleatoria el stock y movimientos de inventarios.

5.2.	¿Una tercera persona da de baja los materiales que no están en óptimas condiciones?	<input checked="" type="checkbox"/>		1	1	Se lo hace en el área contable a través de una hoja de requerimiento de bodega
5.3.	¿Una persona independiente de contabilidad revisa que las notas de crédito cuenten con una autorización?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1	0	Si el área de importaciones, aunque en algunos casos no se hace la verificación correspondiente de las condiciones en que se recibe el material devuelto.
5.4.	¿Se revisa periódicamente los saldos de stock de inventarios?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1	0	No se tiene acceso algún reporte.
5.5.	¿Los errores en hojas de requerimiento son corregidos oportunamente?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1	0	No porque no se los detecta con facilidad, puesto que depende de la rotación del producto

Anexo 7. Cuestionario de Evaluación del Sistema de Control Interno del área de ventas

Importaciones Líneas Exclusivas En Acabados

Top Line Cía. Ltda.

Área de Ventas

Cuestionario de Control Interno

Componente: Ventas		Responsable:				
Nº	Preguntas	Respuesta		P/T	C/T	Observaciones
		SI	NO			
1.	Ambiente de Control					
1.1.	¿Existe un manual de procedimientos de control interno de los procesos del área de ventas?		✓	1	0	No la empresa no cuenta con un manual de procedimientos de control interno para de entrega de muestras de clientes.
1.2.	¿Los socios o accionistas de la empresa demuestran interés en que la empresa cuente con un manual de procedimientos de control interno para el área de ventas?		✓	1	0	
1.3.	¿Los socios o accionistas de la empresa demuestran la importancia de la integridad, honestidad y los valores éticos?	✓		1	1	
1.4.	¿Están claramente definidas las funciones y responsabilidades del personal de ventas, de acuerdo a las líneas de autoridad?		✓	1	0	No existe un documento formal, aunque en el contrato de trabajo se estipulan brevemente las funciones.
1.5.	¿Ha recibido cursos de capacitación y/o actualización sobre diseños y tendencias actuales en remodelación y decoración de interiores?		✓	1	0	Las capacitaciones que se han recibido son para conocer el producto que vendemos
1.6.	¿Se aplican incentivos económicos como comisiones por las ventas generadas?	✓		1	1	Si a partir de un determinado monto se aplica un porcentaje de comisión sobre el valor vendido y cobrado.
1.7.	¿Se evalúa el desempeño del trabajo realizado en el área de ventas?	✓	☐	1	1	Si se realizan observaciones por parte de la gerencia, y se efectúa una retroalimentación verbal.
2.	Valoración del riesgo					

2.1	¿La empresa cuenta con locales comerciales que exhiban los productos en venta en zonas estratégicas de la ciudad?	✓		1	1	
2.2	¿Los locales comerciales cuentan con personal capacitado para la atención al cliente?		✓	1	0	No, uno de los locales no tiene un vendedor de planta, por lo que el personal administrativo atiende a los clientes que llegan a visitar el almacén.
2.3	¿Cuenta con información oportuna y confiable del stock disponible para la venta?		✓	1	0	Aunque se cuenta con un reporte del sistema, sobre el inventario disponible, el mismo posee errores por falta de actualización.
2.4.	¿La empresa cuenta con una base histórica de datos de los clientes con contactos telefónicos, correos electrónicos y material vendido?		✓	1	0	Solo se tiene información a partir del año 2019, ya que no se tiene acceso a los sistemas contables anteriores a esas fechas, lo cual dificulta cuando un cliente busca el reemplazo de algún producto comprado años atrás.
2.5	¿Posee un sistema automatizado para la elaboración de cotizaciones?	✓		1	1	Si, dentro del sistema contable se cuenta con un módulo para elaboración de proformas.
2.6.	¿El sistema de elaboración de cotizaciones se adapta a las necesidades de la empresa Top Line Cía. Ltda.?	✓	<input type="checkbox"/>	1	1	
2.7.	¿El módulo cotizaciones se encuentra parametrizado para que en la elaboración de proformas proporcione datos de la disponibilidad de producto?		✓	1	0	Aunque se ha solicitado por varias ocasiones al proveedor del sistema programar este desarrollo aún no lo ha entregado.
3.	Actividades de control					
3.1.	¿Existe un manual de políticas y procedimientos para la entrega de muestras de mercadería?		✓	1	0	No se ha formalizado ningún procedimiento
3.4.	¿Existe un manual de políticas y procedimientos para la devolución de mercadería?		✓	1	0	El procedimiento, aunque no se encuentra formalmente establecido, se centra en la solicitud de autorización a la gerencia para la emisión de nota de crédito
3.2.	¿Existen políticas establecidas para la aplicación de descuentos en productos de baja rotación?		✓	1	0	La aplicación de descuentos varía de acuerdo a la disposición de la gerencia
3.3.	¿Existe estrategias de márketing como promociones, eventos publicitarios entre otros para la venta de productos de baja rotación?		✓	1	0	Aunque se conoce que los productos de baja rotación tienen descuentos los mismos varían conforme a la aprobación del gerente.
3.5.	¿Se realiza reportes periódicos de la gestión de ventas con los contactos de clientes?		✓	1	0	Se lleva un cuaderno con los clientes a los que se ha contactado.

3.6	¿Se elaboran cronogramas de visitas a clientes?		<input type="checkbox"/>			las visitas se agendan conforme la necesidad del cliente, es decir que no se planifican con anticipación sino primero se contacta al cliente y conforme se realice la venta se agenda una visita, no obstante, hay ocasiones se fijan horas para la atención y los vendedores no llegan puntuales.
3.7.	¿Se emiten reportes periódicos del stock disponible de inventarios?	✓		1	1	Se lo realiza, pero no con regularidad ya que se lo entrega cada vez que requiere la gerencia de ventas.
3.8.	¿Se realiza respaldos periódicos de la información que almacena las gestiones y contactos de clientes?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	no existe un formulario de control establecido para el reporte de gestión de ventas
4.	Información y comunicación					
4.1.	¿Existe una apropiada comunicación de información entre el personal de bodega, contabilidad e importaciones y ventas?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	Se estableció de manera verbal que, para la confirmación por parte del área contable de pagos de clientes, se solicite a través de un mail dicha información. Sin embargo, hay vendedores que no envían correos electrónicos, motivo por el cual se puede retrasar la entrega de mercadería.
4.2.	¿Existe una comunicación oportuna por parte de la gerencia cuando toman mercadería de muestras para clientes?		✓	1	0	Existe falta comunicación oportuna cuando llevan muestras para prestarlas en construcciones y no se cuenta con todos los productos en los locales comerciales.
5.	Actividades de monitoreo					
5.1.	¿Las actividades o tareas realizadas en la gestión de ventas de mercadería son supervisadas o revisadas por la gerencia de ventas?	✓		1	1	
5.2.	¿Una tercera persona da de baja los materiales que no están en óptimas condiciones?	✓		1	1	Si, pero como el procedimiento no se lo realiza en línea, puede tardar días con información desactualizada.
5.3.	¿Se revisa periódicamente los saldos de stock de inventarios?	<input type="checkbox"/>	✓	1	0	