



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**CONTROL INTERNO CONTABLE AL CICLO DE VENTAS Y LA
RENTABILIDAD EN LA COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP
DEL CANTÓN GUAYAQUIL, AÑO 2018**

**TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTOR:

Alex Michael Muñoz Bravo

LA LIBERTAD – ECUADOR

2020



TEMA:

CONTROL INTERNO CONTABLE AL CICLO DE VENTAS Y LA RENTABILIDAD EN LA COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP DEL CANTÓN GUAYAQUIL, AÑO 2018.

AUTOR:

Muñoz Bravo Alex Michael

TUTOR:

Ing. Germán Arriaga Baidal MSc.

Resumen

El control interno contable al ciclo de ventas ayuda a la empresa a examinar todas ventas netas, devoluciones, descuentos y notas de crédito consideradas dentro del periodo económico para la veracidad de los registros contables, fomentando la eficacia de las operaciones. Con base a lo descrito anteriormente el presente trabajo de investigación tiene como objetivo evaluar el control interno contable del ciclo de ventas a través del componente del COSO I en la determinación de la efectividad de procesos de la Compañía Ferretera Jimenezcorp. La metodología que se aplicó fue una investigación descriptiva con enfoque cualitativo y cuantitativo, los métodos inductivo, deductivo y analítico. Además, se aplicaron las técnicas tales como: entrevista, encuestas y guía de observación que fueron efectuada al gerente, contador, clientes y empleados del proceso de ventas. Se concluyó que la entidad realiza un inadecuado tratamiento del movimiento de las mercaderías en las ventas que al momento de realizar devoluciones no se registran perdiendo credibilidad en la rentabilidad de la empresa.

Palabras claves: Ciclo de Ventas, Control Interno, Rentabilidad, Procesos.



TEMA:

INTERNAL CONTROL ACCOUNTING THE SALES CYCLE AND PROFITABILITY IN THE FERRETERA JIMENEZCORP COMPANY OF CANTÓN GUAYAQUIL, YEAR 2018.

AUTHOR:

Muñoz Bravo Alex Michael

TUTOR:

Ing. Germán Arriaga Baidal MSc.

ABSTRACT

The internal accounting control to the sales cycle helps the company to examine all net sales, returns, discounts and credit notes considered within the economic period for the accuracy of accounting records, promoting the effectiveness of operations. Based on what is described above, this research work aimed to evaluate the internal accounting control of the sales cycle through the COSO I component in determining the effectiveness of the Jimenezcorp Ferretera Company processes. The methodology that was applied was a descriptive investigation with qualitative and quantitative approach, inductive, deductive and analytical methods. In addition, techniques such as: interview, surveys and observation guide were applied to the manager, accountant, customers and employees of the sales process. It was concluded that the entity makes an inappropriate treatment of the movement of merchandise in sales that at the time of making returns are not recorded losing credibility in the profitability of the company.

Keywords: Sales Cycle, Internal Control, Profitability, Processes.

APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

En mi calidad de Profesor Guía del trabajo de titulación "**CONTROL INTERNO CONTABLE AL CICLO DE VENTAS Y LA RENTABILIDAD EN LA COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP DEL CANTÓN GUAYAQUIL, AÑO 2018**", elaborado por el Sr **Alex Michael Muñoz Bravo**, egresado de la carrera de Contabilidad y Auditoría, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría, me permito a declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual apruebo en todas sus pruebas.

Atentamente



Ing. Arriaga Baidal Germán MSc.
TUTOR

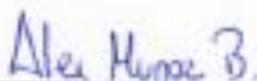
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente Trabajo de Titulación de "CONTROL INTERNO CONTABLE AL CICLO DE VENTAS Y LA RENTABILIDAD EN LA COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP DEL CANTÓN GUAYAQUIL, AÑO 2018", elaborado por el Sr. **Alex Michael Muñoz Bravo**, declara que la concepción, análisis y resultados son originales y aportan a la actividad científica educativa empresarial y administrativa.

Transferencia de derechos autorales.

Declaro que, una vez aprobado el tema de investigación otorgado por la Facultad de Ciencias Administrativas carrera de Contabilidad y Auditoría pasan a tener derechos autorales correspondientes, que se transforman en propiedad exclusiva de la Universidad Estatal Península de Santa Elena y, su reproducción, total o parcial en su versión original o en otro idioma será prohibida en cualquier instancia.

Atentamente,



Alex Michael Muñoz Bravo
C.C. 2450115189

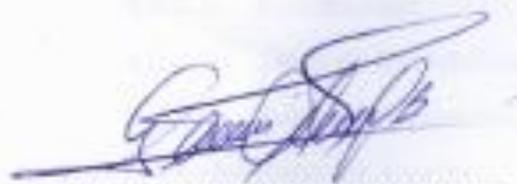
TRIBUNAL DE GRADO



.....
Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.
DECANA (E) FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



.....
Lda. María Alejandro Lindao, MSc.
DIRECTORA (E) CARRERA DE
CONTABILIDAD Y AUDITORIA



.....
Ing. German Arriaga Baidal, Msc.
DOCENTE TUTOR



.....
Ldo. Javier Raza Caicedo MSc.
DOCENTE ESPECIALISTA



.....
Abg. Víctor Coronel Ortiz, Msc.
SECRETARIO GENERAL (E)

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	5
MARCO TEÓRICO.....	5
1.1 Revisión de Literatura	5
1.2 Desarrollo de las teorías y conceptos.....	6
1.2.1 Variable Independiente	6
1.2.1.1 Control interno.....	6
1.2.1.2 Control interno contable.....	7
1.2.1.3 Objetivos del control interno contable.....	8
1.2.1.4 Componentes del control interno	8
1.2.1.5 Ventas	12
1.2.2 Variable Dependiente – Rentabilidad	13
1.2.2.1 Análisis Financiero	13
1.2.2.2 Rentabilidad	14
1.2.2.3 Tipos de Rentabilidad	14
1.2.2.4 Razones de rentabilidad.....	16
1.3 Fundamentación legales.....	17
CAPÍTULO II.....	21
MATERIALES Y MÉTODOS	21
2.2 Tipos de investigación	21
2.3 Métodos de investigación	21
2.4 Diseño de muestreo	21
2.5 Diseño de recolección de datos	23
2.5.1 Fuentes de investigación	23
2.5.2 Técnicas de investigación	23
CAPITULO III.....	24
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	24

3.1	Análisis de datos	24
3.1.1	Análisis de la entrevista gerente.	24
3.1.2	Análisis de la entrevista al contador	26
3.1.3	Análisis de la entrevista al jefe de ventas.	28
3.1.4	Análisis de la encuesta	30
3.1.5	Análisis documental	37
3.1.6	Análisis de la guía de observación.....	43
3.1.7	Evaluación del control interno.....	43
3.2	Limitaciones	55
3.3	Resultados	55
3.4	Propuesta.	56
	Conclusiones.....	75
	Recomendaciones.....	76
	Bibliografía.....	77
	ANEXOS.....	80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población.....	22
Tabla 2 Muestra	22
Tabla 3 Estado de Situación Financiera Análisis Vertical.....	37
Tabla 4 Estado de Situación Financiera Análisis Horizontal.....	38
Tabla 5 Estado de Resultado Análisis Vertical.....	40
Tabla 6 Estado de Resultado Análisis Horizontal.....	41
Tabla 7. Valores de la rentabilidad de la empresa	42
Tabla 8. Margen de contribución.....	42
Tabla 9 Margen de Utilidad Neta	42
Tabla 10 Ambiente de control.....	44
Tabla 11 Evaluación de riesgos.....	45
Tabla 12 Actividades de control.....	46
Tabla 13 Información y comunicación	47
Tabla 14 Supervisión o Monitoreo	48
Tabla 15 Componentes y calificación.....	49
Tabla 16 Nivel de confianza y riesgo	49
Tabla 17 Detalle de las ventas mes diciembre.....	50
Tabla 18 Resumen de ventas año 2018.....	51
Tabla 19 Hallazgo 1	52
Tabla 20 Hallazgo 2	53
Tabla 21 Ajuste por devolución de mercaderías.....	54
Tabla 22 Ajustes de saldos.....	54

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfica 1 Cumplimiento de objetivos en el área de ventas.....	30
Gráfica 2 Líneas de autoridad y responsabilidad.....	31
Gráfica 3 Manual de políticas	31
Gráfica 4 Desempeño del departamento de ventas	32
Gráfica 5 Sistema informático de ventas.....	33
Gráfica 6 Distribución de mercadería	33
Gráfica 7 Planificación de objetivos	34
Gráfica 8 Devolución de mercaderías	35
Gráfica 9 Supervisiones rutinarias del proceso de venta	35
Gráfica 10 Sistema de control de operaciones de ventas.....	36

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia	80
Anexo 2 Entrevista dirigida al Gerente General	81
Anexo 3 Entrevista dirigida al Contador	82
Anexo 4 Entrevista dirigida al Jefe de Ventas	83
Anexo 5 Encuesta dirigida al personal	83
Anexo 6 Ficha de observación	87
Anexo 7 Registro de la Superintendencia de Compañías	88
Anexo 8 Estado de Situación Financiera.....	89
Anexo 9 Estado de Resultado.....	91

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo denominado “Control Interno Contable al ciclo de venta y la rentabilidad en la compañía ferretera Jimenezcorp del cantón Guayaquil, año 2018, describe las problemáticas encontradas relacionadas con el control de las actividades del ciclo de ventas y la rentabilidad.

A nivel mundial el ser humano está en constante evolución porque está inmerso en un proceso de globalización, del mismo modo, las empresas buscan estrategias que les permita crecer en el mercado para la consecución de los objetivos institucionales donde requerirá un control, análisis y mejoramiento de políticas en las actividades de los diferentes departamentos, así como, también la implementación de nuevas tecnologías.

El Ecuador es una nación arraigada con cultura familiar, situación particular y significativa, que ha dado lugar a que se establezcan un gran número de empresas familiares, donde emprenden entidades comerciales que representa una proporción importante en los negocios, haciendo énfasis en la compra y venta de artículos ferreteros. Hoy en día este sector está siendo competitivo en el mercado, por lo tanto, necesita un control para el buen funcionamiento y efectividad de las operaciones.

En Guayaquil, las empresas también hacen uso del control interno como una fuente de ayuda para tener conocimiento sobre los bienes, además de ser una base para la declaración de los Activos que la empresa posee. A pesar de que es una alternativa muy eficaz, muchas empresas no cuentan con esta área o no se cumple lo requerido

dentro de las funciones para el monitoreo, operación y gestión de materiales en stock. La gestión eficiente del inventario siempre da una ventaja competitiva a las empresas, cualquiera que sea la naturaleza del negocio.

La Compañía Ferretera Jimenezcorp S.A, está ubicada en el cantón Guayaquil, dedicada a la venta y distribución de mercaderías ferreteras, por la trayectoria; es reconocida a nivel nacional y local. Las actividades que se realizan diariamente generan derechos y obligaciones monetarias, mismas que por falta de control se realizan empíricamente ocasionando falencias en el proceso de ventas, donde no son favorables para la organización.

La compañía ferretera Jimenezcorp presenta las siguientes debilidades:

- ❖ La compañía no cuenta con el control de presupuesto de ventas, sean estos por monto o productos, las proyecciones de los mismos son considerados para la toma de decisiones.
- ❖ Ausencia de control sobre las devoluciones de mercadería de clientes, donde no se emite las notas de crédito ni el registro de ingreso de los inventarios a bodega.
- ❖ Inconsistencias en las facturas emitidas porque no se efectuaron la anulación del documento correspondiente por devolución.
- ❖ Incompetencia del personal asignado a las funciones de ventas, situación que provoca al mal despacho de mercadería con diferentes costos donde afecta directamente a la rentabilidad de la empresa.

Estas problemáticas se han presentado en la compañía ferretera Jimenezcorp desde

sus inicios, y a medida que el negocio ha crecido con los años las debilidades continúan en el departamento, sino se corrige a tiempo estas falencias, no podrá seguir compitiendo en el mercado ferretero y por ende las operaciones decaerán.

De acuerdo a lo planteado, se formula la siguiente interrogante: ¿De qué manera aporta la evaluación del control interno en el ciclo de venta a la rentabilidad de Compañía Ferretera Jimenezcorp” del Cantón Guayaquil, año 2018?

Por consiguiente, se detalla las siguientes sistematizaciones:

- ❖ ¿Cuál es el manejo del ciclo de ventas de los materiales que comercializa la ferretera Jimenezcorp?
- ❖ ¿Cómo aporta la evaluación del COSO I en los procesos de venta de la compañía ferretera Jimenezcorp?
- ❖ De qué manera aporta el manual de políticas y procedimientos en la efectividad de los procesos del área de ventas en la compañía ferretera Jimenezcorp?

Esta investigación tiene como objetivo evaluar el control interno contable del ciclo de ventas a través del componente del COSO I en la determinación de la efectividad de procesos de la Compañía Ferretera Jimenezcorp.

Para el alcance de las tareas científicas se detallan las siguientes: primero, diagnóstico de la situación actual de los procesos contables de venta mediante el conocimiento del negocio; segundo, aplicación del COSO I para la evaluación de los procesos de ciclo de venta; y por último, diseño de un manual de políticas y procedimientos para la efectividad de las operaciones.

Los procedimientos de control interno contribuyen a la efectividad de los procesos contables. Por ello, se considera al control como una herramienta para obtener información rápida y oportuna de todo el proceso de las ventas de la compañía ferretera.

La idea a defender del trabajo de investigación es “la implementación del manual de políticas y procedimientos de control interno contable en el ciclo de ventas, aportará información confiable en los estados financieros y su eficiencia a la rentabilidad de Compañía Ferretera Jimenezcorp Cantón Guayaquil, Año 2018”

La investigación se encuentra estructurado mediante 3 capítulos:

En el capítulo I: Se denomina marco teórico y se compone por la revisión literaria que se basa en trabajos relacionados con el planteamiento del problema, recopilando teorías y conceptos de las variables de estudios.

En el capítulo II: Se trabaja la metodología a utilizarse en la investigación, indicando las técnicas de recolección de datos como son entrevistas, encuestas, guía de observación, esto contribuirá a la obtención de información relevante al control interno contable del ciclo de ventas.

En el capítulo III: Se encuentran los resultados que parten del desarrollo de los objetivos de la investigación como son los análisis de las técnicas utilizadas. Al final se presentan la propuesta, las conclusiones y recomendaciones obtenidas para el mejoramiento de la empresa.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Revisión de Literatura

En el artículo científico de Señalin y Serrano (2018) “Control como herramienta indispensable para una gestión financiera contable eficiente en las empresas bananeras del cantón Machala”, tuvo como objetivo determinar de qué manera el control sirve como herramienta indispensable para una gestión financiera y contable eficiente en las empresas bananera del cantón Machala. Así mismo, la metodología que aplicaron fue un estudio cualitativo, bibliográfico, documental y descriptivo, obteniendo como resultado que las empresas cumplen con la mayor parte de los componentes del control interno garantizando la razonabilidad de la información que genere el área de ventas.

En el artículo científico de Díaz, Delgado y Duque (2018) titulado “El control interno del ciclo de compras y ventas de mercaderías y su incidencia en la presentación razonable de los estados financieros” en la ciudad de Guayaquil tuvo como objetivo analizar el control interno del ciclo de compras y ventas de mercaderías para determinar su incidencia en la presentación razonable de los estados financieros. La metodología que aplicaron fue una investigación analítica y documental. Los resultados al implementar el cuestionario de control interno concluyeron que las actividades en las áreas de estudio no son eficientes al no cumplir con los objetivos institucionales.

En el trabajo de López (2016), denominado Control interno al área de ventas para mejorar la rentabilidad en Borleti S.A., en la ciudad de Guayaquil tuvo como objetivo diseñar un sistema de control interno para el fortalecimiento de la contabilidad y rentabilidad. La metodología que aplicaron fue explicativa y descriptiva con enfoque cualitativo y cuantitativo. La aplicación de los instrumentos entrevista concluyeron que en el departamento de ventas no tienen definido los objetivos y políticas para cumplir cada meta establecida, así mismo, la segregación de funciones es ineficiente porque todos los empleados realizan varios trabajos como facturar, presupuestar, créditos y cobranzas.

En el trabajo de Macías (2014) denominado Aplicación de control interno en el ciclo de ventas-cuentas por cobrar en una PYME de servicios en la ciudad de Guayaquil, tuvo como objetivo diseñar un sistema de control interno para las ventas-cuentas por cobrar aplicado a las PYME de servicios. La metodología que aplicaron fue descriptiva y los instrumentos de investigación la encuesta. Los resultados reflejaron que estas instituciones carecen de conocimiento e importancia del control interno ocasionando inseguridad razonable y exactitud en la información financiera.

1.2 Desarrollo de las teorías y conceptos

1.2.1 Variable Independiente

1.2.1.1 Control interno

La autora Ricard (2017) indica que:

El control interno es el conjunto de acciones interrelacionadas, semánticas y continuas, integradas a los procesos y actividades, con un enfoque de mejoramiento continuo, efectuadas por la dirección y el resto del personal de una entidad con vistas a garantizar el cumplimiento de la misión y objetivos institucionales con una seguridad razonable (pág. 15).

El autor Estupiñan (2015) señala que el control interno

Comprende el plan de organización y el conjunto de métodos y procedimientos que aseguren que los activos están debidamente protegidos, que los registros contables son fidedignos y que la actividad de la entidad se desarrolla eficazmente según las directrices marcadas por la administración (pág. 19).

Se concluye que el control interno contribuye el direccionamiento correcto de las operaciones que realiza la empresa para el cumplimiento de las metas, políticas y procedimientos de cada departamento.

1.2.1.2 Control interno contable

Según los autores Sánchez y Alvarado (2016) indica que el control interno contable “Abarca la preparación de los estados contables y financieros, existencia de principios de contabilidad generalmente aceptados, el sistema de registro informatizado o no, y el cumplimiento de los dispuesto” (pág. 293).

El control interno contable consiste en dar seguimiento a las operaciones que se efectúan en el departamento de contabilidad con la finalidad de detectar inconsistencias para posterior correcciones.

1.2.1.3 Objetivos del control interno contable

Según Estupiñan (2015) indica que los objetivos del control interno contable son: Que todas las operaciones se registren: oportunamente, por el importe correcto; en las cuentas apropiadas y, en el periodo contable en que se llevan a cabo, con el objeto de permitir la preparación de estados financieros.

- Que todo lo contabilizado exista que lo que exista este contabilizado, investigando cualquier diferencia para adoptar la consecuente y apropiada acción correctiva.
- Que las operaciones se realicen de acuerdo con autorizaciones generales y específicas de la administración, que el acceso de los activos se permita solo de acuerdo con autorización administrativa (pág. 8).

En base a los objetivos se considera el buen uso de la información contable corroborará la veracidad de las transacciones para la preparación de los estados financieros que pueden ser mensual, trimestral, semestrales o anuales.

1.2.1.4 Componentes del control interno

El autor Estupiñan (2015) señala lo siguiente:

Control interno consta de cinco componentes interrelacionados que se derivan de la forma como la administración maneja al ente, y están integrados a los procesos administrativos, los cuales se clasifican en: ambiente de control, evaluación de riesgos, actividades de control, información y comunicación, y supervisión y seguimiento (pág. 28).

Según Santillana (2015) establece que:

El control interno está integrado de cinco componentes y diecisiete principios que representan los conceptos asociados con cada componente. Debido a que los principios emanan directamente de los componentes, una entidad puede alcanzar un efectivo control interno con la aplicación de esos principios, mismo que alcanzan también a las operaciones, reportes y cumplimientos de objetivos tales como: ambiente de control, evaluación de riesgos, actividad de control, información y comunicación, y por último, las actividades de Monitoreo (pág. 79).

Los dos autores hacen alusión a que se puede evaluar el control interno de las operaciones de la empresa por cinco componentes y estos son considerados COSO I cuya finalidad es establecer un modelo común de control para todas las entidades y que la información sea presentada con veracidad. Así mismo, este COSO consiste en la ética profesional, el riesgo empresarial, y la presentación de los estados financieros.

1.2.1.4.1 Ambiente de Control

Según, Estupiñán, R. (2015) manifiesta que:

Consiste en el establecimiento de un entorno que estimule e inflencie la actividad del personal con respecto al control de sus actividades. Es en esencia el principal elemento sobre el que se sustenta o actúa los otros cuatro componentes e indispensable, a su vez, para la realización de los propios objetivos del control (pág. 29).

Según lo estipulado por el autor, la aplicación de los componentes de control interno como en este caso el ambiente de control permitirá a la empresa tener una visión global del riesgo con el fin de asegurar un entorno adecuado para el personal estableciendo una cultura organizacional.

1.2.1.4.2 Evaluación de Riesgos

El autor Estupiñan (2015), determina que

Es la identificación y análisis de los riesgos que se relacionan con el logro de los objetivos y la base para determinar la forma en que tales riesgos deben ser mejorados. Así mismo, se refiere a los mecanismos necesarios para identificar y manejar riesgos específicos asociados con los cambios, tanto los que influyen en el entorno de la organización como el interior de la misma (pág. 31).

La evaluación del control interno no solo está encargada de la evaluación como el nombre indica, si no a identificar las variables que represente los puntos críticos de las operaciones, de esta manera se verificará los procesos que aporten a un control adecuado para futuras acciones correctivas.

1.2.1.4.3 Actividad de Control

Según Estupiñan (2015) enfatizan que las actividades de control “son aquellas que realizan la gerencia y demás personal de la organización para cumplir diariamente con las actividades asignadas. Estas actividades están expresadas en políticas, sistemas y procedimientos” (pág. 34).

Las actividades de control están constituidas por los procedimientos específicos

Que conlleven al cumplimiento de los objetivos institucionales orientados a la prevención y neutralización de los riesgos. Por lo tanto, este componente es fundamental porque garantiza el eficiente desarrollo de los procesos.

1.2.1.4.4 Información y comunicación

El autor Estupiñan (2015) indica que:

El componente información y comunicación están diseminados en todo el ente y todos ellos atienden a uno o más objetivos de control. De manera amplia, se considera que existen controles generales y controles de aplicación sobre los sistemas de información de las operaciones (pág. 36).

Por consiguiente, González, R (2015) menciona que:

El personal debe no solo captar una información si no también intercambiarla para desarrollar, gestionar y controlar sus operaciones. Por lo tanto, este componente hace referencia a la forma en la que las áreas operativas, administrativas y financieras de la organización identifican, capturan e intercambian información (pág. 17).

La información y la comunicación es uno más de los componentes que permite a la gerencia resolver problemas y tomar decisiones. Así mismo, la comunicación facilita a los empleados cumplir con las responsabilidades.

1.2.1.4.5 Supervisión y monitoreo

El autor Estupiñan (2015) indica que la supervisión y monitoreo

Están diseñados para operar en determinadas circunstancias. Claro está que para ello se tomaron en consideración los objetivos, riesgos y las limitaciones inherentes al control; sin embargo, las condiciones evolucionan debido tanto a factores externos como internos, provocando con ello que los controles pierdan su eficiencia (pág. 40).

Según, Mantilla (2018), manifiesta que:

Los sistemas de control interno deben monitorearse, proceso que valora la calidad del desempeño del sistema en el tiempo. El alcance y la frecuencia de las valoraciones separadas dependerá primeramente de valoración de riesgo y de la efectividad de los procedimientos de monitoreo continuo. La deficiencia del control interno deberá reportarse a lo largo de la organización, informando a la alta gerencia y a la junta solamente los asuntos serios (pág. 51).

Monitoreo es una actividad que debe de ser cumplida en cualquier institución en la cual tenga como objetivo cumplir con las metas propuestas por esto se realiza un seguimiento que permita verificar si está marchando según lo planificado.

1.2.1.5 Ventas

Salcedo y Charlán (2016) indica que:

Tradicionalmente entendida, se articula en torno a una transacción de bienes o servicios a cambio de un precio. Sin olvidarnos de la relación que pueda existir entre comprador y vendedor, en este tipo de venta el producto que se comercializa, el precio y el servicio postventa en el proceso de comercialización (s/p).

Las ventas para las empresas que se dedican a esta actividad son de gran importancia porque es el efecto de vender y a través de eso obtienen sus ingresos aunque la finalidad no es esta, es la satisfacción a los clientes.

1.2.2 Variable Dependiente – Rentabilidad

1.2.2.1 Análisis Financiero

El autor Córdoba (2014) indica que el análisis financiero es:

El conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y las perspectivas de la empresa. El fin fundamental del análisis financiero es poder tomar decisiones adecuadas en el ámbito de la empresa. Así mismo, es un método para establecer las consecuencias financieras de las decisiones de negocios, aplicando diversas técnicas que permitan seleccionar la información relevante, realizar mediciones y establecer conclusiones (pág. 153).

Los estados financieros demuestran los movimientos económicos que han transcurrido durante el ejercicio contable. Por lo tanto, los estados financieros deben ser evaluados mediante un análisis financiero que le servirán como un examen objetivo sobre los hechos transaccionales.

El autor Córdoba (2014) señala que:

Análisis financiero se separa en dos grandes partes; con esto se refieren al análisis vertical y horizontal. Análisis vertical son aquellos en los que se estudia el comportamiento de las distintas cuentas de los estados financieros del mismo año. Horizontal utilizados para conocer la evolución de las cuentas (pág. 179).

El análisis financiero horizontal y vertical es un método que utilizan las empresas para determinar que cuenta tiene una mayor y menor representatividad en los estados financieros, de esta manera se observa la variación porcentual de un año a otro, con la finalidad de tomar acciones correctivas.

1.2.2.2 Rentabilidad

La autora Lavalle (2017) señala que:

La rentabilidad de una compañía puede ser analizada desde varios puntos de vista. Algunos métodos de los más comúnmente utilizados son: la variación de márgenes, el punto de equilibrio, la rentabilidad de los activos y la rentabilidad de los fondos propios o capital contable (pág. 76).

Así mismo, la autora Lavalle (2017) exterioriza que “el análisis de la rentabilidad tiene dos objetivo principales: primero evaluar el rendimiento de las inversiones o de los activos, y, segundo evaluar el rendimiento obtenido de los propietarios” (pág. 76).

La rentabilidad es un término común dentro del área contable y financiera porque permite al dueño de la empresa conocer cuánto tiene de ganancia por cada inversión que realice y estén en condiciones para solventar los costos y gastos que incurren en el ejercicio económico.

1.2.2.3 Tipos de Rentabilidad

Los autores Ferraz, Prado y Crespo (2016) consideran tres tipos de rentabilidad detallados a continuación:

- **Rentabilidad económica:** mide la rentabilidad del activo. Es el porcentaje de beneficio antes de impuesto e intereses respecto al total de inversiones realizadas (Activo total).

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{Beneficio antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Activo total}} * 100$$

Mide el beneficio generado por cada 100 unidades monetarias invertidas. Esta ratio mide el grado de eficiencia de los recursos económicos.

- **Rentabilidad financiera:** mide la rentabilidad de los fondos propios.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos propios}} * 100$$

Si el coste de los recursos ajenos es inferior a la rentabilidad económica, el beneficio de la empresa aumenta cuando esta se endeuda (a la empresa le interesa aumentar la financiación ajena). Si el coste de los recursos ajenos es superior en la rentabilidad económica. A la sociedad no le conviene endeudarse.

- **Rentabilidad del accionista:** mide lo que le renta al accionista cada unidad monetaria (o cada 100 unidades monetarias) invertida en la empresa.

$$\text{Beneficio por acción} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\# \text{ de acciones}}$$

$$\text{Rentabilidad del accionista} = \frac{\text{Beneficio por acción}}{\text{Precio adquisición acción}}$$

Permite conocer el valor de rentabilidad por las acciones de la empresa.

Así, mismo estos autores Ferraz, Prado y Crespo (2016) resaltan que:

La variable más representativa es la rentabilidad económica que mide el resultado obtenido a partir de los empleos utilizados en la actividad económica. Por lo que la rentabilidad económica viene determinada por el excedente bruto de explotación obtenido con las inversiones que se materializan en el activo de la empresa, con independencia de la forma de financiación (pág. 19).

Por lo tanto, los tipos de rentabilidad evalúa la viabilidad financiera de la empresa.

1.2.2.4 Razones de rentabilidad

El autor Córdoba (2014) señala que “Las razones de rentabilidad, se emplean para medir la eficiencia de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos en que debe incurrir, y así convertir las ventas en ganancias o utilidades” (pág. 243).

- ❖ Margen de utilidad bruta: establece la relación entre la utilidad bruta en ventas y las ventas, determina el porcentaje promedio de beneficio bruto de las ventas en relación con el costo original de adquisición de los productos vendidos y permite comparar este margen de ganancia con los de la firma en años anteriores. Se calcula así: $\text{Utilidad bruta/Ventas}$ (pág. 244).
- ❖ Margen de utilidad neta: se lo conoce como índice de productividad; mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta y la capacidad de convertir las ventas en ganancias después de impuestos. Se calcula así: $\text{Utilidad neta /ventas}$ (pág. 244).
- ❖ Rentabilidad de los activos: mide la capacidad de la firma para obtener beneficios mediante el uso de los activos. Este indicador permite conocer

las ganancias que se obtienen en relación con la inversión de activos. Se calcula así: Utilidad neta/activo total (pág. 245).

- ❖ **Rentabilidad de las operaciones:** mide la capacidad de la firma para producir beneficios antes de ingresos o gastos por intereses e impuestos. Este indicador considera toda ganancia operativa. Se calcula así: Utilidad operativa/ventas (pág. 245).

Las razones financieras son indicadores que permite a las entidades cuantificar y medir la rentabilidad económica o financiero del negocio, para asumir las obligaciones futuras del ejercicio económico para la consecución de los objetivos institucionales.

1.3 Fundamentación legales

Constitución de la República del Ecuador

En el artículo 33 de la sección de trabajo y seguridad social señala que:

El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

En el artículo 213 en la sección cuarta Superintendencia indica que:

Indica que las superintendencias son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, intervención y control de las actividades económicas, sociales y

ambientales, y de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general.

Las superintendencias actuarán de oficio o por requerimiento ciudadano. Las facultades específicas de las superintendencias y las áreas que requieran del control, auditoría y vigilancia de cada una de ellas se determinarán de acuerdo con la ley.

Plan Nacional Toda una Vida

Objetivo 1. Garantizar una vida digna con iguales oportunidades para todas las personas

“Política 1.1. Promover la inclusión económica y social; combatir la pobreza en todas sus dimensiones, a fin de garantizar la equidad económica, social, cultural y territorial”.

Objetivo 4 de consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización:

Política 4.10: Promover la competencia en los mercados a través de una regulación y control eficientes de prácticas monopólicas, concentración del poder y fallas de mercado, que generen condiciones adecuadas para el desarrollo de la actividad económica, la inclusión de nuevos actores productivos y el comercio justo, que contribuyan a mejorar la calidad de los bienes y servicios para el beneficio de los consumidores.

Ley de Compañías

En el artículo 20 indica que las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año lo siguiente:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley.
- b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas.
- c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías. El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.

NIC 1 presentación de los estados financieros

El objetivo de esta Norma consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad de ejercicios anteriores, o con los de otras entidades diferentes.

Principios de contabilidad generalmente aceptados (P.C.G.A.)

El Principio de contabilidad generalmente aceptada son cuantificaciones o guías para las elaboraciones de los estados financieros en base a los procesos contables. Surgen dimensiones económicas que tienen delimitaciones de cómo llevar la contabilidad dentro de una organización.

Ley De Régimen Tributario Interno

En el artículo 19 indica lo siguiente:

Obligación de llevar Contabilidad. - Están obligadas a llevar Contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Código De Comercio

Art .1 El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

Art. 2.- Son comerciantes los que, teniendo capacidad para contratar, hacen del comercio su profesión habitual.

CAPÍTULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

2.2 Tipos de investigación

El tipo de investigación que se aplicó fue descriptiva con un enfoque cualitativo y cuantitativo que permitieron describir las dos variables de estudio, identificando las características que suscitan en la problemática de estudio. De esta forma se detalló la información del departamento de ventas de la Compañía Ferretera Jimenezcorp para conocer los procesos que realiza en esta área.

2.3 Métodos de investigación

El método de investigación fue deductivo e inductivo, por la verificación de conceptos en relación al control interno que fueron aplicados en el desarrollo del problema de investigación, impactando directamente al proceso de contabilidad. Y por el razonamiento que se aplicó al estudiar de forma exhaustiva cada dato recolectada en los procesos del departamento de ventas.

Así mismo, el método analítico permitió la comprensión de las dos variables de estudio por el análisis de las entrevistas, encuesta y guía de observación que fueron aplicados al gerente, contador, supervisor de ventas, los empleados.

2.4 Diseño de muestreo

La población que se consideró en el tema de estudio fue de 24 trabajadores de la Compañía Ferretera Jimenezcorp, tal como indica la tabla 1.

Tabla 1 Población

Área	Cargo	Encuestados	Relación porcentual
Administrativo	Gerente general	1	4%
Talento Humano	Jefe de Talento Humano	1	4%
Contabilidad	Contador	1	4%
	Auxiliar Contable	1	4%
Crédito y cobranzas	Jefe de Crédito	1	4%
Compras	Jefe de compras	1	4%
Ventas	Jefe de Ventas	1	4%
	Supervisor de Ventas	1	4%
	Vendedores	15	63%
Bodega	Jefe de bodega	1	4%
Total		24	100%

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Para el desarrollo de la investigación se aplicó un muestreo no probabilístico por conveniencia, considerando al personal que se encuentra relacionado en el área de ventas para evitar pérdidas de información para el desarrollo de la problemática de estudio. Por lo tanto, son 20 trabajadores que se aplicaron los instrumentos de recolección de datos, tal como indica la tabla 2:

Tabla 2 Muestra

Área	Cargo	Encuestados	Relación porcentual
Administrativo	Gerente general	1	5%
Contabilidad	Contador	1	5%
Crédito y cobranzas	Jefe de Crédito	1	5%
Ventas	Jefe de Ventas	1	5%
	Vendedores	15	75%
Bodega	Jefe de bodega	1	5%
Total		20	100%

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

2.5 Diseño de recolección de datos

2.5.1 Fuentes de investigación

Las fuentes de investigación de las dos variables de estudio se utilizaron libros físicos y digitales, y trabajos de titulación, que contribuyeron a la construcción del marco teórico. Así mismo, la aplicación de las entrevistas, ficha de observación, encuestas y el cuestionario de control interno que ayudaron a recolectar información de la situación actual de la compañía Ferretera Jimenezcorp.

2.5.2 Técnicas de investigación

Las técnicas que se utilizaron durante el desarrollo de la investigación con los respectivos instrumentos fueron los siguientes: observación (guía de observación), entrevista (guía de entrevista) y encuestas (cuestionario), mismas que se aplicaron a la muestra del objeto de estudio.

- La técnica de entrevista se aplicó al gerente general, jefe de ventas y contador mediante una guía de preguntas dirigidas al ciclo de ventas y su proceso.
- La encuesta fue dirigida a los empleados que están dentro del proceso de ventas desde el vendedor hasta el bodeguero.
- Guía de observación se aplicó en el área de estudio para determinar los procesos que aplica la compañía Ferretera Jimenezcorp.

CAPITULO III

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1 Análisis de datos

Las técnicas de investigación fueron aplicadas al personal. La entrevista, encuesta y guía de observación tuvo como objetivo “Recolectar información en relación al control interno contable del ciclo de ventas de la compañía Ferretera Jimenezcorp”.

3.1.1 Análisis de la entrevista gerente.

1. ¿Cuál es su apreciación sobre el departamento de ventas en base a los procesos que se realizan?

El gerente indicó que existen inconvenientes en el proceso de ventas en cuanto a devoluciones y descuentos, porque no tienen establecido un proceso correcto en el momento de la recepción por devolución de mercaderías. Así mismo, las inconsistencias de la recuperación de los créditos otorgados a los clientes.

2. ¿En el presupuesto de ventas que parámetros se analizan?

El entrevistado expresó que en el presupuesto de venta se analiza la demanda de cada producto considerando los precios del mercado y la marca sea reconocida para brindar un bien de calidad.

3. ¿Cómo usted cree que se podría reforzar y mejorar el proceso de ventas?

El entrevistado hace alusión que deben capacitarse continuamente de cómo realizar una óptima gestión para comercializar los productos.

4. ¿Cómo usted controla los reportes de las ventas con base a las devoluciones?

El gerente indico que las ventas se verifican por el reporte de cada vendedor, que al realizar la respectiva supervisión se detecta inconsistencia en las devoluciones de la mercadería.

5. ¿Cree usted que las metas y objetivos de la empresa se han alcanzado?

El entrevistado mencionó que no se ha cumplido con los parámetros ya establecidos por la administración porque se han encontrado falencias en los procesos de las ventas que afectan a los saldos contables. Esta acción impide que cada vendedor cumpla con los valores fijados mensualmente.

6. ¿Cómo se miden los resultados en la compañía con base a la rentabilidad?

El gerente exteriorizó que en la compañía no efectúan un análisis de rentabilidad por cada dólar invertido, sin embargo, consideran que al término del ciclo contable el estado de resultados genere utilidades caso contrario realizaran acciones correctivas para el siguiente periodo económico.

7. ¿Cómo se maneja un pronóstico de ventas para el control de los inventarios?

El entrevistado mencionó que el pronóstico de venta se realiza de forma ineficiente por lo que el inventario no refleja el saldo real cuando se efectúan las constataciones físicas en bodega.

8. ¿Cuál es el proceso sobre la asignación de cartera de clientes, cumplimiento de presupuesto para una venta eficiente y eficaz?

El gerente indicó que se generan créditos cuando existe una demanda de productos altos, sin embargo, han tenido inconvenientes en realizar el cobro porque los vendedores no actualizan la información en el sistema, en el caso de registrar las nuevos créditos o los saldos son desactualizados cuando existe devoluciones de productos.

3.1.2 Análisis de la entrevista al contador

1. ¿Cómo se dan las disposiciones sobre el tratamiento de las ventas?

El contador indicó que las disposiciones de las ventas se realizan de forma verbal, al no contar con un proceso detallado en esta área que muestre el correcto registro de la salida de mercadería e ingreso por devolución.

2. ¿De qué manera se realiza el control de los saldos de venta?

El entrevistado expresó que la verificación de los saldos se realiza verificando la documentación que sustenta la venta de los productos, sin embargo, en ocasiones existen inconsistencia al no registrar el ingreso de la mercadería por devolución.

3. ¿Cómo se registra las devoluciones de las ventas de los clientes en el sistema operativo de la compañía ferretera?

El entrevistado indicó que una devolución de venta en el sistema operativo existe un módulo indicando dicha acción, sin embargo, el tratamiento es el inadecuado.

4. ¿La compañía ferretera cuenta con políticas para el registro contable?

El contador manifestó que la compañía ferretera no cuenta con políticas contables al proceso de ventas solo se rige en la norma de contabilidad, donde enfoca que debe de existir un manual de políticas.

5. ¿Cómo se evalúa la importancia de aplicar las políticas internas contables?

El entrevistado indicó que al no existir un manual de políticas de los movimientos de las ventas de mercaderías y en función al crédito que se otorga a los clientes, no hay una evaluación de dichos procesos.

6. ¿Por qué cree usted que es importante la implementación de un manual de políticas y procedimientos de la compañía?

El entrevistado indicó que la implementación de un manual de políticas o procedimientos ayudará a la empresa a realizar las operaciones contables correctamente y en la veracidad de la cuenta de ventas, por lo tanto, esta guía fundamentará paso a paso cada proceso.

7. ¿En que contribuye a la compañía ferretera Jimenezcorp, aplicar las razones financieras?

El contador indicó que al aplicar las razones financieras permite a la empresa conocer cuánto invierte por cada dólar invertido.

8. ¿Se concilian las ventas mediante un detalle de clientes?

El entrevistado mencionó que las ventas se concilian con el saldo de la cuenta

cliente y el documento que justifica la salida de mercadería sea a crédito o en efectivo. Sin embargo, en ocasiones han existido anomalías en los valores finales porque existen devoluciones que no se registran.

3.1.3 Análisis de la entrevista al jefe de ventas.

1. De acuerdo al proceso de ventas usted como registra los pedidos de los clientes y lleva el control de los mismos.

El jefe de ventas indicó que al momento de registrar la venta de mercaderías se lleva un control desde que se despacha hasta la entrega de los mismos.

2. ¿La compañía cuenta con algún monto de venta por cada vendedor?

El entrevistado expresa que las ventas de cada empleado se deben cumplir cada mes porque estiman alcanzar los objetivos de la compañía.

3. ¿De qué forma usted estipula un monto mínimo o máximo para la venta a crédito?

El jefe del departamento indica que las ventas a crédito se estipula bajo la historial de compras de cada cliente, en relación a la puntualidad de pago y en el monto del pedido, por ejemplo; si un cliente realiza la compra de cinco mil dorales se le otorga un plazo hasta 120 días desde la recepción de la mercadería.

4. ¿De qué forma se mide el tope máximo de crédito por cada cliente?

El jefe de ventas exteriorizó que el crédito que se otorga al cliente lo realizan en relación a los reportes semanales para la autorización de cupos

5. ¿Usted de qué manera elabora un informe de recepción respecto a las mercaderías devueltas?

El jefe de ventas indicó que no realizan ningún tipo de informe de mercaderías que justifique el ingreso de productos por concepto de devoluciones.

6. ¿Después del proceso de facturación de venta, que documento se deja constancia al cliente de la conformidad en cuanto a la recepción de mercadería?

El entrevistado manifestó que la recepción de la mercadería solo se deja en constancia con la firma del cliente en la devolución, no existe un documento que detalle las observaciones.

7. ¿Cree usted que es necesario el control o monitoreo de las ventas?

El jefe de ventas indicó que es necesario realizar el control de actividades para cumplir las metas mensuales que proyecte la administración mejorando los procesos de manera ordenada y adecuada dando como prioridad al cliente.

8. ¿Qué política o procedimiento se utiliza para el desempeño de las actividades?

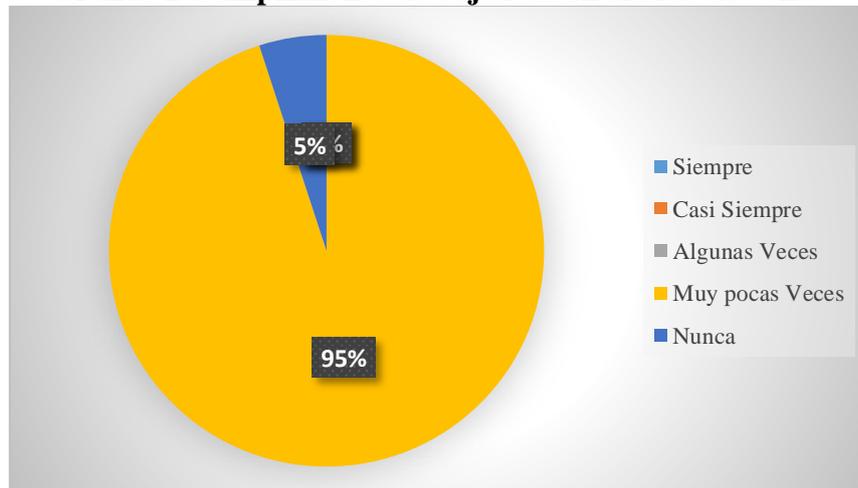
El entrevistado expresó que no existen políticas ni procedimientos que sirvan de guía para el cumplimiento de las funciones en el proceso de ventas.

3.1.4 Análisis de la encuesta

La encuesta fue aplicada al personal de la muestra de estudio. Tuvo como objetivo “Recolectar información en relación al control interno contable del ciclo de ventas de la compañía Ferretera Jimenezcorp”.

1. **Considera usted que la empresa cumple con los objetivos previstos en lo referente a las ventas.**

Gráfica 1 Cumplimiento de objetivos en el área de ventas



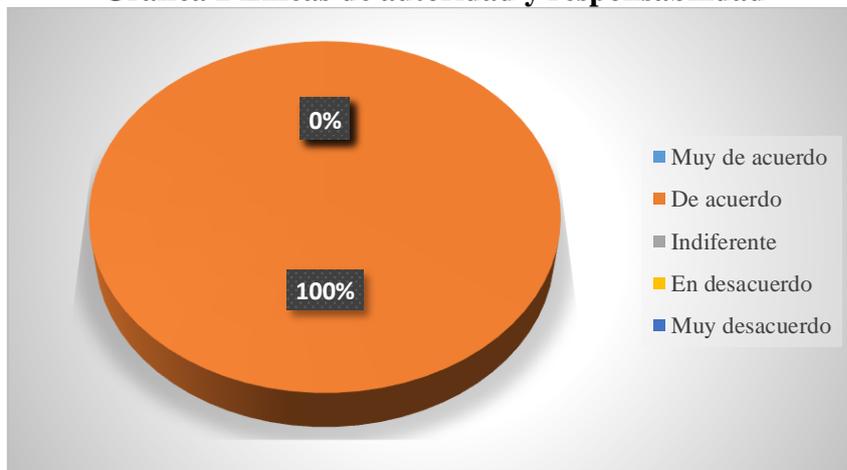
Elaborado por: Alex Muñoz
Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación:

En relación al cumplimiento de los objetivos en el departamento de ventas, los resultados reflejaron que el 95% de los empleados respondieron que muy pocas veces llegan a la meta establecida por la administración, el 5% indicó que nunca cumplen con lo señalado.

2. **Las líneas de autoridad y responsabilidad en el área de ventas se encuentran bien definidas.**

Gráfica 2 Líneas de autoridad y responsabilidad



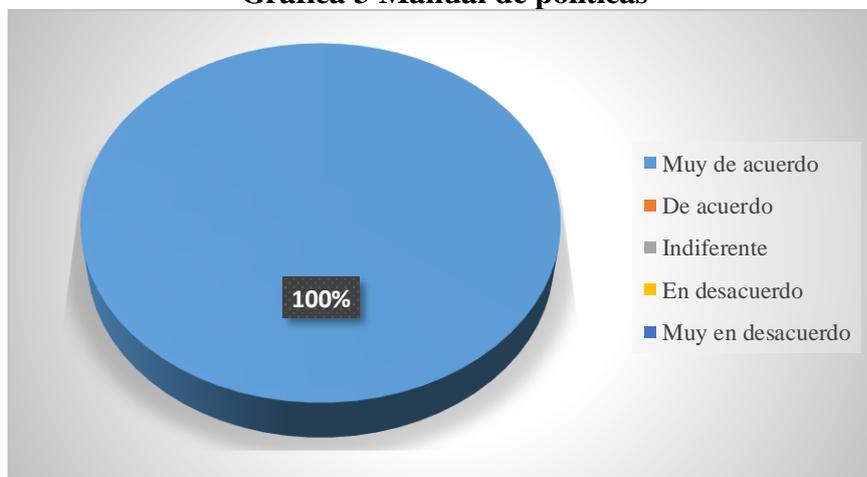
Elaborado por: Alex Muñoz
Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación:

Del total de los encuestados el 100% indicaron que la corporación Jimenezcorp tiene claramente definida las líneas de autoridad y responsabilidad en el área de venta por el hecho que cuenta con personal capacitado.

- 3. Cree usted que un manual de políticas en el área de ventas beneficiaría a este departamento.**

Gráfica 3 Manual de políticas



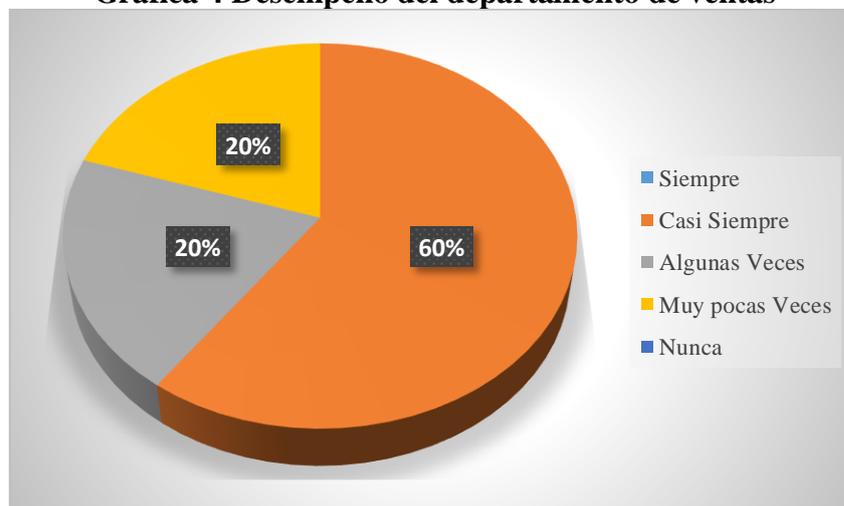
Elaborado por: Alex Muñoz
Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación:

El 100% del total de los encuestados indicaron que un manual de políticas en el área de venta beneficiará positivamente a la empresa identificando cada proceso que debe realizarse en el movimiento de las mercaderías hacia los clientes.

4. Considera usted que el desempeño del departamento de ventas en la actualidad es eficiente

Gráfica 4 Desempeño del departamento de ventas



Elaborado por: Alex Muñoz

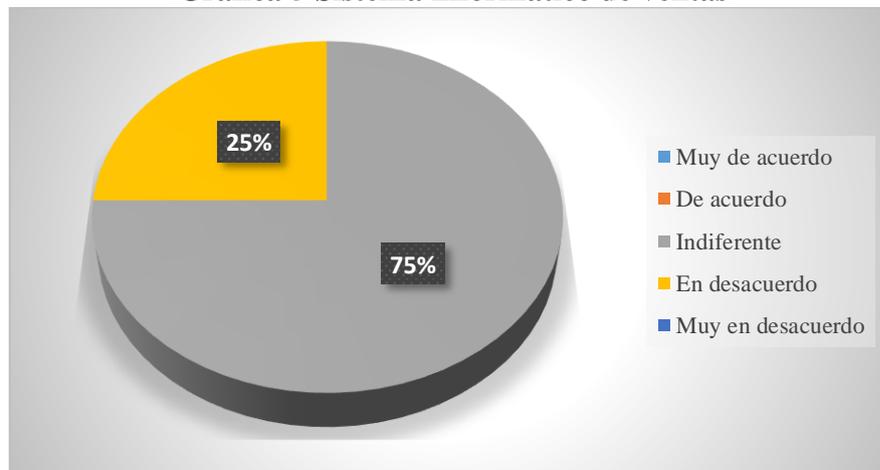
Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación:

Con la información recolectada de las encuestas realizadas al personal de la compañía Jimenezcorp se determinó que un 60% casi siempre el desempeño del departamento es eficiente, un 20% indicaron que algunas veces y muy pocas veces con el 20%.

5. Cree usted que el sistema informático actual está acorde a las necesidades del área de ventas de la compañía ferretera Jimenezcorp.

Gráfica 5 Sistema informático de ventas



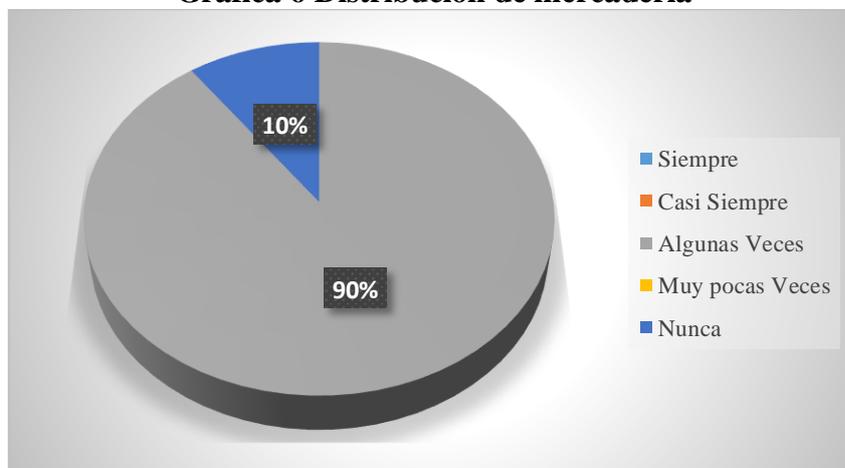
Elaborado por: Alex Muñoz
Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación:

De las encuestas realizadas al personal de la corporación Jimenezcorp el 75% manifestaron que le es indiferente el sistema informático por lo que algunos de ellos no lo utilizan a diario y el 25% indica un desacuerdo porque no cuenta con procesos adecuado para los procesos de ventas.

6. La distribución de mercadería se hace de una forma rápida y oportuna

Gráfica 6 Distribución de mercadería



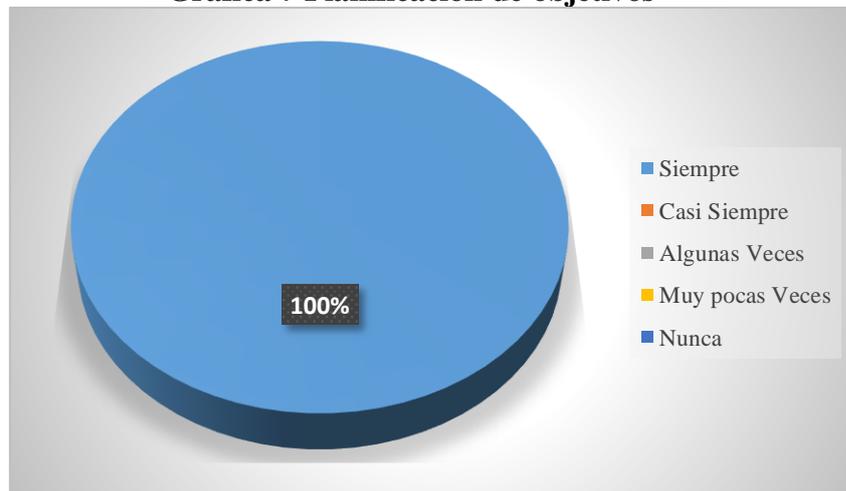
Elaborado por: Alex Muñoz
Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación:

Los encuestados indicaron que el 90% algunas veces la repartición de mercaderías se realiza de forma rápida y oportuna y el 10% mencionaron que nunca porque no cuenta con un proceso de venta y distribución.

7. Opina usted que se debería planificar los objetivos del departamento de venta

Gráfica 7 Planificación de objetivos



Elaborado por: Alex Muñoz

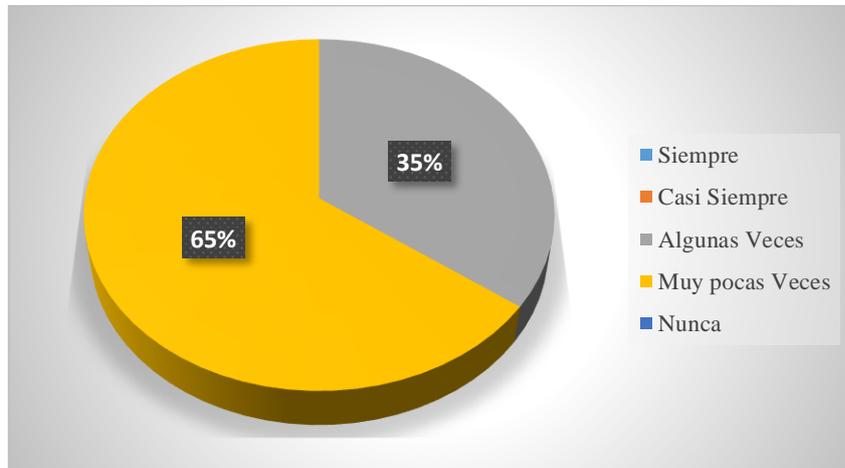
Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación:

El 100% de los encuestados indicaron que siempre se deben planificar los objetivos institucionales en cada departamento para el cumplimiento de los mismos, porque una vez definidos, el personal realizará trabajos específicos.

8. Al momento de descontar una devolución de mercadería usted informa a la compañía, para que emitan el comprobante de nota de crédito

Gráfica 8 Devolución de mercaderías



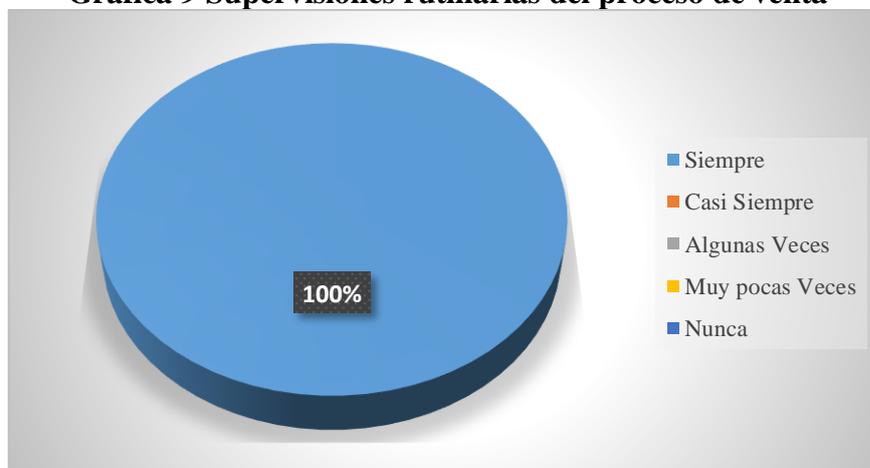
Elaborado por: Alex Muñoz
Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación:

De las encuestas efectuadas se concluyó que el 65% muy pocas veces se emite comprobante de nota de crédito por las devoluciones de mercaderías y el 35% indicó que algunas veces son detectados por el supervisor.

9. Cree usted que deberían hacer supervisiones rutinarias para identificar deficiencias en el proceso de ventas

Gráfica 9 Supervisiones rutinarias del proceso de venta



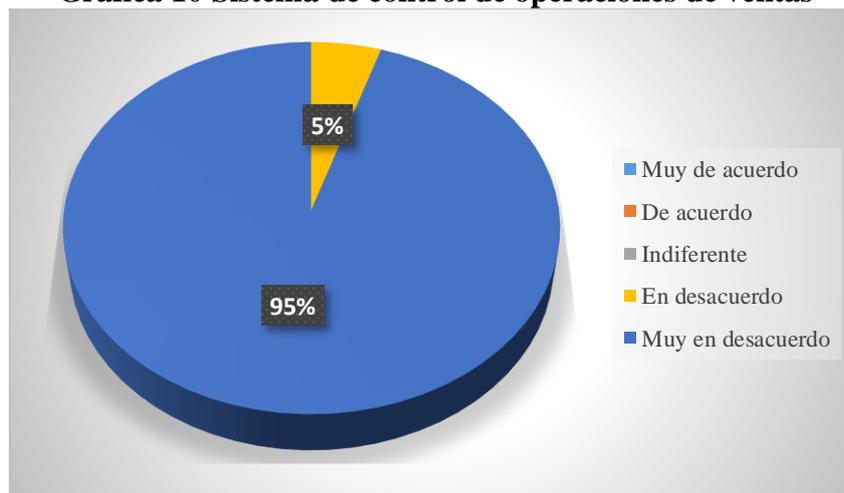
Elaborado por: Alex Muñoz
Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación:

A través de la encuesta aplicada a los colaboradores de la compañía ferretera Jimenezcorp los datos estadísticos indicaron que el 100%, siempre deben de hacer supervisiones rutinarias para identificar las deficiencias de los procesos que efectúa el departamento de ventas.

10. Considera usted que el sistema de control de operación de ventas actualmente en la empresa es el adecuado

Gráfica 10 Sistema de control de operaciones de ventas



Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación:

La gráfica indica que el 95% de los encuestados manifestaron que están muy en desacuerdo que el actual sistema de control interno sea el adecuado para la veracidad de los procesos del departamento de venta, así mismo, el 5% detalló que están en desacuerdo con dicho control.

3.1.5 Análisis documental

Análisis vertical Estado de Situación Financiera.

Tabla 3 Estado de Situación Financiera Análisis Vertical

Estado de Situación Financiera Compañía Ferretera Jimenezcorp S.A. Del 31 de diciembre del 2017 al 2018 – Análisis Vertical				
	2018	%	2017	%
Activo corriente:				
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 264.509,00	6,43	\$ 188.794,00	4,96
Cuentas por cobrar	\$ 1.762.313,00	42,86	\$ 1.693.902,00	44,48
Impuestos por cobrar	\$ 217.469,00	5,29	\$ 113.072,00	2,97
Inventarios	\$ 248.456,00	6,04	\$ 233.326,00	6,13
Gastos pagados por Anticipados	\$ 16.957,00	0,41	\$ 15.887,00	0,42
Total activo corriente	\$ 2.509.704,00	61,04	\$ 2.244.981,00	58,95
Activo No corriente				
Propiedad, planta y equipos	\$ 1.601.950,00	38,96	\$ 1.563.111,00	41,05
Total activo no corriente	\$ 1.601.950,00	38,96	\$ 1.563.111,00	41,05
Total Activos	\$ 4.111.654,00	100	\$ 3.808.092,00	100
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo Corriente:				
Obligaciones Financieras	\$ 571.823,00	13,91	\$ 261.640,00	6,87
Obligaciones Financieras porción corriente	\$ 20.423,00	0,50	\$ 10.657,00	0,28
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	\$ 1.138.031,00	27,68	\$ 1.127.265,00	29,60
Documentos por pagar	\$ 432.276,00	10,51	\$ 396.585,00	10,41
Pasivos acumulados	\$ 78.057,00	1,90	\$ 70.903,00	1,86
Impuestos por pagar	\$ 142.344,00	3,46	\$ 124.733,00	3,28
Total pasivo corriente	\$ 2.382.954,00	57,96	\$ 1.991.783,00	52,30
Pasivo no corriente				
Dividendos por pagar	\$ 254.767,00	6,20	\$ 254.767,00	6,69
Deuda a largo plazo	\$ 7.495,00	0,18	\$ 6.790,00	0,18
Documentos por pagar l/P	\$ 38.158,00	0,93	\$ 470.433,00	12,35
Total pasivo no Corriente	\$ 300.420,00	7,31	\$ 731.990,00	19,22
Total Pasivos	\$ 2.683.374,00	65,26	\$ 2.723.773,00	71,53
Patrimonio				
Capital social	\$ 100.000,00	2,43	\$ 100.000,00	2,63
Reservas	\$ 221.004,00	5,38	\$ 189.464,00	4,98
Utilidades Acumuladas	\$ 763.315,00	18,56	\$ 479.454,00	12,59
Utilidad del Ejercicio	\$ 343.961,00	8,37	\$ 315.401,00	8,28
Total Patrimonio	\$ 1.428.280,00	34,74	\$ 1.084.319,00	28,47
Total pasivo + patrimonio	\$ 4.111.654,00	100	\$ 3.808.092,00	100

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera.

Tabla 4 Estado de Situación Financiera Análisis Horizontal
Estado de Situación Financiera
Compañía Ferretera Jimenezcorp S.A.
Del 31 de diciembre de 2017 al 2018 - Análisis Horizontal

	2018	2017	V. Absoluta	V. Relativo
Activo corriente:				
Efectivo y equivalente de efectivo	\$ 264.509	\$ 188.794	\$ 75.715	40,10
Cuentas y documentos por cobrar comerciales, neto	\$ 1.762.313	\$ 1.693.902	\$ 68.411	4,04
Impuestos por cobrar	\$ 217.469	\$ 113.072	\$ 104.397	92,33
Inventarios	\$ 248.456	\$ 233.326	\$ 15.130	6,48
Gastos pagados por Anticipados	\$ 16.957	\$ 15.887	\$ 1.070	6,74
Total activo corriente	\$ 2.509.704	\$ 2.244.981	\$ 264.723	11,79
Activo No corriente:				
Propiedad, planta y equipos, neto	\$ 1.601.950	\$ 1.563.111	\$ 38.839	2,48
Total activo no corriente	\$ 1.601.950	\$ 1.563.111	\$ 38.839	2,48
Total Activos	\$ 4.111.654	\$ 3.808.092	\$ 303.562	7,97
Pasivo y patrimonio neto				
Pasivo Corriente:				
Obligaciones Financieras	\$ 571.823	\$ 261.640	\$ 310.183	118,55
Obligaciones Financieras porción corriente	\$ 20.423	\$ 10.657	\$ 9.766	91,64
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	\$ 1.138.031	\$ 1.127.265	\$ 10.766	0,96
Documentos por pagar	\$ 432.276	\$ 396.585	\$ 35.691	9,00
Pasivos acumulados	\$ 78.057	\$ 70.903	\$ 7.154	10,09
Impuestos por pagar	\$ 142.344	\$ 124.733	\$ 17.611	14,12
Total pasivo corriente	\$ 2.382.954	\$ 1.991.783	\$ 391.171	19,64
Pasivo no corriente				
Dividendos por pagar	\$ 254.767	\$ 254.767	\$ -	0,00
Deuda a largo plazo	\$ 7.495	\$ 6.790	\$ 705	10,38
Documentos por pagar L/P	\$ 38.158	\$ 470.433	\$ (432.275)	-91,89
Total Pasivo no Corriente	\$ 300.420	\$ 731.990	\$ (431.570)	-58,96
Total Pasivos	\$ 2.683.374	\$ 2.723.773	\$ (40.399)	-1,48
Patrimonio				
Capital social	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ -	0,00
Reservas	\$ 221.004	\$ 189.464	\$ 31.540	16,65
Utilidades Acumuladas	\$ 763.315	\$ 479.454	\$ 283.861	59,21
Utilidad del Ejercicio	\$ 343.961	\$ 315.401	\$ 28.560	9,06
Total Patrimonio	\$ 1.428.280	\$ 1.084.319	\$ 343.961	31,72
Total pasivo + patrimonio	\$ 4.111.654	\$ 3.808.092	\$ 303.562	7,97

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

➤ **Análisis vertical**

Dentro de la situación financiera de la ferretería para el 2017 los Activos corrientes son representados por el 58,95% y el 41,05% de Activos no corrientes, en cambio en el año 2018 existe un 61,04% de Activos corrientes y 38,96% de no corrientes. Por el lado de los pasivos para ambos años están representados por un 71,53% en el 2017 y para el 2018 con un 65,26%, siendo significativamente representado con un rubro mayor en Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar con (29,60 y 27,68) situación que indica que la ferretería tiene debilidades en las capacidades de pago. Finalmente, por parte del patrimonio en términos porcentuales aumento del 28,47% al 34,74% en el 2018.

➤ **Análisis Horizontal**

El total de Activos Corrientes en el año 2018 incremento lo que equivale monetariamente a \$264.723 del cual corresponde lo siguiente: se observó el aumento del impuesto a pagar lo que muestra una variación significativa de \$104.377, por otro lado el total de activos en valor porcentual es equivalente a un 7,97% en cambio el total de pasivos es de 19,64% y monetariamente de \$391.171 donde recae el mayor porcentaje en obligaciones financieras, por último, el patrimonio con un total porcentual de 31,72%, esto representa que la empresa tiene utilidad de años anteriores con \$283.861 y una utilidad actual de \$28.560.

Análisis vertical del Estado de Resultados

Tabla 5 Estado de Resultado Análisis Vertical

Estado de Resultado				
Compañía Ferretera Jimenezcorp				
Del 31 de diciembre de 2017 al 2018 - Análisis Vertical				
	2018	%	2017	%
Ingresos				
Ventas de Mercaderías	\$ 11.504.266	100	\$ 10.073.389	100
Costos y Gastos				
Costo de ventas	\$ 9.656.680	87,92	\$ 8.365.501	87,13
Gasto de administración	\$ 1.157.175	10,54	\$ 1.047.500	10,91
Depreciación	\$ 62.405	0,57	\$ 47.672	0,50
Gastos financieros	\$ 107.626	0,98	\$ 140.031	1,46
Total costos y gastos	\$ 10.983.886		\$ 9.600.704	
Utilidad antes participación a proveedores	\$ 520.380		\$ 472.685	
Provisión para trabajadores	\$ 78.057		\$ 70.903	
Utilidad antes de impuestos	\$ 442.323		\$ 401.782	
Provisión para impuestos	\$ 97.311		\$ 88.392	
Utilidad Neta	\$ 345.012		\$ 313.390	

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Análisis:

La comparación entre los periodos 2018 y 2017, se observó que las ventas representan el 100%. El costo de la venta de los artículos vendidos en el año 2018 fue de 87,2% y en el año 2017 de 87,13% como se evidencia no es mucha la diferencia en el volumen de compras de mercaderías para la comercialización y los gastos en el año 2018 representado porcentualmente por 0,98% y en el año 2017 fue de 1,46%, es decir que los gastos han disminuidos porque la empresa ha implementado nuevos reglamentos de acuerdo a las falencias ocurridos en años anteriores. La utilidad neta en el año 2018 fue de \$345.012 de las ventas, en el año 2017 fue de \$313.390 este aumento es por las ventas efectuadas en el año.

Análisis vertical del Estado de Resultados

Tabla 6 Estado de Resultado Análisis Horizontal

Estado de Resultado				
Compañía Ferretera Jimenezcorp				
Del 31 de diciembre del 2018 al 2017 - Análisis Horizontal				
	2018	2017	V. Absoluto	V. Relativo
Ingresos				
Ventas de Mercaderías	\$ 11.504.266	\$ 10.073.389	\$ 1.430.877	14,20
Costos y Gastos				
Costo de ventas	\$ 9.656.680	\$ 8.365.501	\$ 1.291.179	15,43
Gasto de administración	\$ 1.157.175	\$ 1.047.500	\$ 109.675	10,47
Depreciación	\$ 62.405	\$ 47.672	\$ 14.733	30,90
Gastos financieros	\$ 107.626	\$ 140.031	\$ (32.405)	-23,14
Total costos y gastos	\$ 10.983.886	\$ 9.600.704	\$ 1.383.182	14,41
Utilidad antes participación a proveedores	\$ 520.380	\$ 472.685	\$ 47.695	10,09
Provisión para trabajadores	\$ 78.057	\$ 70.903	\$ 7.154	10,09
Utilidad antes de impuestos	\$ 442.323	\$ 401.782	\$ 40.541	10,09
Provisión para impuestos	\$ 97.311	\$ 88.393	\$ 11.981	10,09
Utilidad Neta	\$ 345.012	\$ 313.390	\$ 28.560	10,09

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Análisis:

En el análisis horizontal se identificó que las ventas aumentaron en \$1430.877 (14,20%), este aumento existió por el aumento del volumen de las ventas o precios.

El costo de venta ha aumentado (15,43%) lo que hace que el éxito obtenido en incremento se disuelva, puesto que no se obtiene utilidades adicionales. De igual forma los gastos generales han disminuido en (-23,14%) lo que ha generado que la utilidad haya aumentado en esta cantidad. La utilidad neta aumento en el 2018 en \$31.622 (10,09%). Es posible que la empresa en el 2018 haya ingresado a un nuevo mercado.

Indicadores de rentabilidad

Tabla 7. Valores de la rentabilidad de la empresa

AÑO	Ventas	Costo de venta	Utilidad después de Imp
2018	\$11504.266	\$9656.680	\$345.012

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Margen de contribución

Tabla 8. Margen de contribución

Margen de contribución	Ventas - Coste de ventas	11504.266 – 9656.680	\$0.16
	Ventas	11504.266	

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación: Se determinó que la empresa durante el periodo 2018 obtuvo el 16,06%, lo que indica que por cada dólar invertido tiene una ganancia de \$0.16, por lo tanto, los ingresos por ventas cubren los costos de venta de la adquisición de los bienes.

Margen de utilidad neta

Tabla 9 Margen de Utilidad Neta

Margen de Utilidad Neta	Utilidad después de impuestos	345.012	\$ 0.03
	Ventas	11504.266	

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Interpretación: Este indicador indica que por cada dólar invertido en el año 2018 tienen \$ 0.03 para cubrir los costos y gastos de la empresa, así como, también los impuestos y participación de trabajadores.

3.1.6 Análisis de la guía de observación

La guía de observación permitió verificar la información de los procesos de ventas que realiza la compañía confirmando los argumentos de los entrevistados. La guía se aplicó el 22 y 23 de agosto en las instalaciones de la ferretera Jimenezcorp, donde se desarrolló lo siguiente:

- Entrevista al personal selecto.
- Encuesta.
- Análisis documental.
- Evaluación del control interno en el área de ventas.

Aplicada la guía de observación se evidencia que la ferretera Jimenezcorp en el departamento de ventas no cuenta con un manual de políticas y procedimientos, el mismo que es de mayor importancia para el mejor control que se lleve a cabo dentro de la entidad haciendo énfasis en la rentabilidad.

3.1.7 Evaluación del control interno

Dentro de la investigación tal como se indicó en el marco teórico los componentes del COSO I comprenden en:

- Ambiente de control
- Evaluación de riesgo
- Actividades de control
- Información y comunicación
- Supervisión o monitoreo

Componente Ambiente de Control

Tabla 10 Ambiente de control

 CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP S.A.					
Área:	Administración	Elaborado por:	Alex Muñoz Bravo		
Cargo:	Gerente General				
Responsable:	Abg. Guillermo Jiménez Jiménez				
AMBIENTE DE CONTROL					
Nº	Preguntas	SI	NO	Calificación	Observación
1	Los empleados conocen la misión, visión y objetivos	x		1	
2	Existe algún código de ética aprobado por la empresa		x	0	No tienen un código de ética.
3	Se realiza reuniones mensuales	x		1	
4	Se establecen de manera correcta los ingresos de pedidos de manera ordenada y contable		x	0	Todos los pedidos no se ingresan de manera eficiente por comprensión de letra.
5	Establecen procesos para la venta		x	0	No existe ningún proceso
6	Existe un manual de funciones del proceso de ventas		x	0	No solo se originan de manera empírica pero no establecido
7	La compañía cuenta con organigrama funcional establecido	x		1	
8	Los vendedores si llegan al cupo de sus ventas	x		1	
9	Existe alguna penalidad de manipulación de información		x	0	No se da ningún consenso de como efectuar la penalidad
10	Existe algún presupuesto designado para la venta		x	0	La empresa no maneja presupuesto de gasto de venta
Calificación total				4	El nivel de confianza es bajo en un 40% y el nivel de riesgo es alto en un 60%.
Ponderación total				10	
Nivel de confianza (ct/pt)				40%	
Nivel de riesgo (100-nc)				60%	

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Componente evaluación de Riesgos

Tabla 11 Evaluación de riesgos

 CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP S.A.					
Área:	Administración	Elaborado por:	Alex Muñoz Bravo		
Cargo:	Gerente General				
Responsable:	Abg. Guillermo Jiménez Jiménez				
EVALUACIÓN DE RIESGOS					
Nº	Preguntas	SI	NO	Calificación	Observación
1	Las claves del sistema son restringida por cada departamento	x		1	
2	Los vendedores que cuenta la empresa son confiable	x		1	
3	Existe un plan de mitigación ante roturas, faltantes o mal despacho de producto		x	0	No cuenta con ningún plan de mitigación para estos casos.
4	La empresa cuenta con algún seguro de traslado de mercadería de camiones		x	0	Cuenta con seguro del vehículo pero no de la mercadería
5	Cada departamento posee objetivos	x		1	
6	Se realiza el seguimiento de los objetivos al área de ventas		x	0	La compañía no cuenta con ningún seguimiento de los objetivos.
7	Para identificar cada riesgo posee mecanismos		x	0	No posee mecanismos
8	La compañía se encuentra regulada por la superintendencia de compañías	x		1	
9	Se comunica a los vendedores sobre irregularidades de ventas	x		1	
10	La compañía cuenta con un plan estratégico		x	0	No existe planes estratégicos
Calificación total				5	El nivel de confianza es bajo en un 50% y el nivel de riesgo es alto en un 50%.
Ponderación total				10	
Nivel de confianza (ct/pt)				50%	
Nivel de riesgo (100-nc)				50%	

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Componente actividad de Control

Tabla 12 Actividades de control

 CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP S.A.					
Área:	Administración	Elaborado por:	Alex Muñoz Bravo		
Cargo:	Gerente General				
Responsable:	Abg. Guillermo Jiménez Jiménez				
ACTIVIDAD DE CONTROL					
Nº	Preguntas	SI	NO	Calificación	Observación
1	Existe un control del personal en los informes mensuales		x	0	No existe seguimiento de los informes
2	Existe control en las ventas efectuadas	x		1	
3	Existe algún seguimiento de las ventas con sus descuentos de notas de créditos		x	0	No hay seguimiento de las ventas.
4	El contador a cargo utiliza el catalogo emitido por la superintendencia de compañías	x		1	
5	La contabilidad se lleva observando principios de contabilidad general aceptación y/o regulaciones de la superintendencia de compañías	x		1	
6	Se realizan revisiones de mercaderías	x		1	
7	Está debidamente controlado, el acceso a los sistemas de información	x		1	
8	Se han establecido controles , que permitan accesos no autorizados		x	0	No se ve la necesidad de aquello
9	La información contable es evaluada periódicamente para verificarla la veracidad de la información	x		1	
10	Existe un manejo adecuado del archivo de la empresa		x	0	No existe
Calificación total				6	El nivel de confianza es bajo en un 50% y el nivel de riesgo es alto en un 50%.
Ponderación total				10	
Nivel de confianza (ct/pt)				60%	
Nivel de riesgo (100-nc)				40%	

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Componente información y Comunicación

Tabla 13 Información y comunicación

 CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP S.A					
Área:	Administración	Elaborado por:	Alex Muñoz Bravo		
Cargo:	Gerente General				
Responsable:	Abg. Guillermo Jiménez Jiménez				
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN					
N°	Preguntas	SI	NO	Calificación	Observación
1	Existe procedimiento de recuperación de información		X	0	No existe procedimientos de recuperación
2	Existen estrategias para la protección de los respaldos		X	0	No se han definido estrategias de respaldo
3	Existen detectores de humo y equipo de seguridad	X		1	
4	Se restringe el acceso del internet	X		1	
5	Se realiza frecuentemente la supervisión de procesos de la información		X	0	No se realizan supervisión de información
6	Existen procedimientos que aseguren la confiabilidad de la información		X	0	No están establecidos en procedimientos
7	Existe un seguimiento a los clientes para conocer su satisfacción		X	0	No se realiza ninguna dicha actividad en la empresa
8	Toda notificación o comunicación es realizada con un objetivo específico	X		1	
9	La información interna es filtrada objetivamente	X		1	
10	Se realizan actas de reuniones periódicamente		X	0	No se realiza ninguna acta de acuerdos o sugerencias de los empleados
Calificación total				4	El nivel de confianza es bajo en un 40% y el nivel de riesgo es alto en un 60%.
Ponderación total				10	
Nivel de confianza (ct/pt)				40%	
Nivel de riesgo (100-nc)				60%	

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Componente supervisión o monitoreo

Tabla 14 Supervisión o Monitoreo

 CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP S.A.					
Área:	Administración	Elaborado por:	Alex Muñoz Bravo		
Cargo:	Gerente General				
Responsable:	Abg. Guillermo Jiménez Jiménez				
MONITOREO					
Nº	Preguntas	SI	NO	Calificación	Observación
1	Se gestiona el cumplimiento de los objetivos estratégicos periódicamente en la compañía		x	0	Ausencia de los objetivos
2	Se comprueba los saldos de la compañía de una manera escrita regulada	x		1	
3	Los activos fijos son revisados periódicamente por personas externas	x		1	
4	Se conocen herramientas para evaluar el correcto funcionamiento de la empresa		x	0	No se conoce ninguna herramienta
5	Existe un encargado de monitoreo		x	1	
6	Se realiza una supervisión al momento de entregar la mercadería	x		1	
7	Las bodegas son controladas de manera periódica		x	0	Existe solo la toma de inventario anual
8	De acuerdo alguna devolución de mercadería cuenta con algún tratamiento		x	0	No se realiza un tratamiento a las devoluciones.
9	Se emiten notas de crédito al cliente		x	0	Solo se emite por error de facturación o cuando el proveedor reporte el inconveniente
10	Se supervisan los descuentos hacia los clientes		x	0	No se supervisa el descuento.
Calificación total				4	El nivel de confianza es bajo en un 40% y el nivel de riesgo es alto en un 60%.
Ponderación total				10	
Nivel de confianza (ct/pt)				40%	
Nivel de riesgo (100-nc)				60%	

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

La evaluación de control interno reflejó los siguientes resultados:

Tabla 15 Componentes y calificación

Componentes	Ponderación	Calificación
Ambiente de Control	10	4
Evaluación de Riesgos	10	5
Actividades de Control	10	6
Información y Comunicación	10	4
Monitoreo	10	4
Total	50	23
Nivel de confianza		46%
Nivel de riesgo		54%

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Una vez realizada la tabulación de la información se tiene un nivel de confianza del 46% obtenido de la división de la calificación para la ponderación multiplicado por 100. Y un riesgo del 54% que es la diferencia del 100% menos el nivel de confianza.

Por lo tanto, la siguiente tabla identifica el nivel de riesgo y confianza:

Tabla 16 Nivel de confianza y riesgo

Riesgo	Escala	Confianza
ALTO	15% - 50%	BAJO
MEDIO	51% - 75%	MEDIO
BAJO	76% - 95%	ALTO

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Se concluye que el nivel de confianza es bajo y el nivel de riesgo es medio. El riesgo inherente 54%, riesgo de control del 46% y riesgo de detección del 20%.

Procedimiento de evaluación de las ventas año 2018

Tabla 17 Detalle de las ventas mes diciembre

N°	NOMBRE DEL CLIENTE	NUMERO DE FACTURA	SALDO CONTABLE	FECHA DE CREDITO			FECHA DE PAGO	CONFIRMACIONES DE SALDOS		SALDO
				INICIO FAC	VENC	PLAZO		CANCELADOS	NO CANCELADOS	
1	ING EFREN CORTEZ	001-002-000067001	\$123,57	3/12/2018	2/1/2019	30	2/1/2019	\$123,57		\$0,00
2	OSCAR REYES BORBOR	001-002-000067002	\$498,00	3/12/2018	1/2/2019	60	1/2/2019	\$498,00		\$0,00
3	JULIO CESAR GAONA	001-002-000069009	\$361,03	27/12/2018	25/2/2019	60	25/2/2019	\$361,03		\$0,00
4	LUIS REYES	001-002-000069010	\$735,46	27/12/2018	25/2/2019	60	25/2/2019	\$735,46		\$0,00
5	ENRIQUE FLORES	001-002-000069011	\$109,89	27/12/2018	26/1/2019	30	26/1/2019	\$109,89		\$0,00
6	PEDRO TORRES	001-002-000069012	\$484,32	27/12/2018	25/2/2019	60	25/2/2019	\$484,32		\$0,00
7	LUGARDO AQUINO	001-002-000069013	\$123,57	27/12/2018	26/1/2019	30	26/1/2019	\$123,57		\$0,00
8	JOSE JORGG BEJARANO	001-002-000069016	\$1.223,76	27/12/2018	27/3/2019	90	27/3/2019	\$1.223,76		\$0,00
9	MERCI FLORES TOMALA	001-002-000069017	\$1.194,83	28/12/2018	28/3/2019	90	28/3/2019	\$1.194,83		\$0,00
10	ERIKA BARAHONA	001-002-000069018	\$1.165,90	28/12/2018	28/3/2019	90	28/3/2019	\$1.165,90		\$0,00
11	GRETA MARIBELL ORRALA ORDOÑEZ	001-002-000069019	\$1.136,97	28/12/2018	28/3/2019	90	28/3/2019	\$1.136,97		\$0,00
12	TELMO MEREJILDO BORBOR	001-002-000069020	\$1.108,04	28/12/2018	28/3/2019	90	28/3/2019	\$1.108,04		\$0,00
13	GALO YAGUAL AQUINO	001-002-000069022	\$1.050,18	28/12/2018	28/3/2019	90	28/3/2019	\$1.050,18		\$0,00
14	JOVITA SANTOS	001-002-000069023	\$1.021,25	28/12/2018	28/3/2019	90	28/3/2019	\$1.021,25		\$0,00
15	WILLIAN SORIANO YAGUAL	001-002-000069024	\$992,32	28/12/2018	26/2/2019	60	20/8/2018	\$802,32	\$190	\$190,00
16	DAVID GUILLEN	001-002-000069025	\$963,39	28/12/2018	26/2/2019	60	26/2/2019	\$963,39		\$0,00
17	JHONNY VILLAROEL DEL PEZO	001-002-000069026	\$934,46	28/12/2018	26/2/2019	60	26/2/2019	\$934,46		\$0,00
18	LAFUENTE BAQUERIZO JOSE MARIO	001-002-000069027	\$905,53	28/12/2018	26/2/2019	60	26/2/2019	\$905,53		\$0,00
19	GUILLERMO CHONILLO	001-002-000069039	\$558,37	28/12/2018	26/2/2019	60	26/2/2019	\$558,37		\$0,00
20	ISABEL NAVARRETE	001-002-000069040	\$529,44	28/12/2018	26/2/2019	60	26/2/2019	\$529,44		\$0,00
21	IVAN MUÑOZ	001-002-000069047	\$326,93	28/12/2018	26/2/2019	60	26/2/2019	\$326,93		\$0,00
22	AGUILAR BRAVO LUCY	001-002-000069048	\$298,00	28/12/2018	26/2/2019	60	26/2/2019	\$298,00		\$0,00
23	JOSE CADERNAS PICO	001-002-000069049	\$269,07	28/12/2018	26/2/2019	60	26/2/2019	\$269,07		\$0,00
24	SONIA RODRIGUEZ	001-002-000069050	\$240,14	28/12/2018	11/2/2019	45	11/2/2019	\$240,14		\$0,00
25	LUIS YAGUAL	001-002-000069051	\$211,21	28/12/2018	11/2/2019	45	11/2/2019	\$211,21		\$0,00
26	SEGUNDO YAGUAL	001-002-000069052	\$182,28	28/12/2018	11/2/2019	45	11/2/2019	\$182,28		\$0,00
27	JOSE ENRIQUEZ	001-002-000069053	\$153,35	28/12/2018	11/2/2019	45	11/2/2019	\$153,35		\$0,00
28	SANCHEZ ORTIZ	001-002-000069054	\$598,00	28/12/2018	26/2/2019	60	26/2/2019	\$598,00		\$0,00
29	SANCHEZ ORTIZ	001-002-000069055	\$687,00	28/12/2018	26/2/2019	60	10/4/2017		\$687	\$687,00
30	JOSE VILLALVA	001-002-000069056	\$776,00	28/12/2018	26/2/2019	60	26/2/2019	\$776,00		0
	Σ								FD-\$ 877,00	\$877,00

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Σ Sumatoria de los saldos del mes de diciembre con un valor total de 2107 facturas y solo se muestran 30 documentos facturados.

- ✓ Verificado los saldos de cada uno de los clientes
- ⊗ Confirmación de saldos con documentación de verificación de cada uno de los saldos.

FD= Falta de documentación que sustente el faltante detectado de los saldos.

✗ Conforme a la constatación de saldo se evidencio que el Sr. William Soriano Yagual, cuenta con un saldo a favor de \$190, por motivo de devolución donde él no cuenta con ningún soporte de nota de crédito.

✗ Al efectuar la verificación de las ventas, el cliente Sánchez Ortiz tiene un saldo a favor por devolución de mercadería por un valor de \$687 porque no han registrado el ingreso de dichos bienes.

A continuación, se detalla el resumen de las ventas del periodo económico 2018:

Tabla 18 Resumen de ventas año 2018

N°	MES	N° FACTURAS	SALDO CONTABLE	CONFIRMACIONES DE SALDOS		AJUSTE
				CANCELADOS	NO CANCELADOS	
1	Enero	1335	\$ 502.651,23	\$ 502.651,23		
2	Febrero	1997	\$ 998.802,01	\$ 998.802,01		
3	Marzo	1778	\$ 889.102,79	\$ 889.102,79		
4	Abril	1780	\$ 890.403,57	\$ 890.403,57		
5	Mayo	1863	\$ 931.704,35	\$ 931.704,35		
6	Junio	1986	\$ 993.005,13	\$ 993.005,13		
7	Julio	1988	\$ 994.305,91	\$ 994.305,91		
8	Agosto	1991	\$ 995.606,69	\$ 995.606,69		
9	Septiembre	1993	\$ 996.907,47	\$ 996.907,47		
10	Octubre	2022	\$ 1.011.308,01	\$ 1.011.308,01		
11	Noviembre	2060	\$ 1.030.059,03	\$ 1.030.059,03		
12	Diciembre	2107	\$ 1.270.409,81	\$ 1.269.532,81	\$ 877,00	\$ 877,00
Total			\$ 11.504.266,00	\$ 11.503.389,00	\$ 877,00	\$ 877,00

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

A continuación se describe las deficiencias encontradas:

Tabla 19 Hallazgo 1

COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP

RESUMEN DE DEFICIENCIA DE CONTROL INTERNO

El departamento de Ventas da a conocer que el cliente William Soriano realizó una devolución indicando donde regreso 100 focos led de 8W por un valor de \$190. Donde se pide que se aumente en el inventario y se le realice el respectivo proceso de notas de crédito.

Mercadería por falta de ingreso (✓) Mercadería en mal estado (...)

En la ciudad de Guayaquil a los siete días del mes de noviembre del año 2019 se efectuará el acta de inventarios de acuerdo al siguiente detalle.

Descripción	Cantidad	C/U	Costo total	Observación
Focos Led	100	1,90	\$ 190	Ajuste de mercaderías
Total			\$ 190	

Para la constancia de lo mencionado anteriormente, las partes suscriben el presente documento.

Jefe de Ventas

Bodeguero

Elaborado por: Alex Muñoz
Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Tabla 20 Hallazgo 2

COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP

RESUMEN DE DEFICIENCIA DE CONTROL INTERNO

El departamento de Ventas da a conocer que el cliente Sánchez Ortiz realizó una devolución de los siguientes productos: una promoción de lámparas led que comprenden en 30 Lámparas Led, 20 linternas Led, Reflector led de 50w 10 por una cantidad de \$687 dólares, donde se pide que se aumente en el inventario y se le realice el respectivo proceso de notas de crédito.

Mercadería por falta de ingreso (✓) Mercadería en mal estado (...)

En la ciudad de Guayaquil a los siete días del mes de noviembre del año 2019 se efectuara la alta de inventarios de acuerdo al siguiente detalle.

Descripción	Cantidad	C/U	Costo total	Observación
Lámparas led	30	15	450,00	Duplicidad de mercadería
Linternas led	20	4,35	87,00	Duplicidad de mercadería
Reflector50w	10	15	150,00	Duplicidad de mercadería
Total			687,00	

Para la constancia de lo mencionado anteriormente, las partes suscriben el presente documento.

Jefe de Ventas

Bodeguero

Elaborado por: Alex Muñoz
Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Se recomienda realizar los siguientes ajustes:

Tabla 21 Ajuste por devolución de mercaderías

Fecha	Descripción	Debe	Haber
	--AJ-01--		
	Venta	190,00	
	<u>Cuentas por Cobrar</u>		190,00
	P/r Devolución de la mercadería que realizo el cliente Willian Soriano		
	--AJ-01B--		
	<u>Inventario</u>	131,03	
	<u>Costo de Venta</u>		131,03
	P/r Aplicación de la devolución de mercadería.		
	--AJ-02--		
	Venta	687,00	
	<u>Cuentas por Cobrar</u>		687,00
	P/r Devolución de la mercadería que realizo el cliente Sánchez Ortiz		
	--AJ-02B--		
	<u>Inventario</u>	473,79	
	<u>Costo de Venta</u>		473,79
	P/r Aplicación de la devolución de mercadería.		

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

Una vez realizado los ajustes se procede a obtener el saldo real de la cuenta ventas.

Tabla 22 Ajustes de saldos

Cuentas	Saldo Contable 31-12-2018	Ajustes /Contables		Saldo Ajustado
		Deudor	Acreedor	
Ingresos				
Ventas	\$ 11.504.266	877,00		\$ 11.503.389
Costos y Gastos				
Costo de ventas	\$ 9.656.680		555,97	\$ 9.656.124,03
Gasto administrativo	\$ 1.157.175			\$ 1.157.175
Depreciación	\$ 62.405			\$ 62.405
Gastos financieros	\$ 107.626			\$ 107.626
Total costos y gastos	\$10.983.886			\$10.983.330,03
Utilidad bruta	\$ 520.380			\$ 520.058,97

Elaborado por: Alex Muñoz

Fuente: Compañía Ferretera Jimenezcorp

3.2 Limitaciones

Con respecto al trabajo de investigación realizado en la compañía ferretera Jimenezcorp se evidenciaron dificultades, las cuales no permitieron cumplir a cabalidad con los objetivos propuesto; una de las limitaciones que se interpuso fue realizar las encuestas a los clientes que no tenían disponibilidad de tiempo. Así mismo, el supervisor de venta no se encontraba con facilidad porque el trabajo que realiza es en el campo a visitar a los clientes que no realicen pedidos constante.

3.3 Resultados

Luego de la evaluación efectuada a la compañía ferretera Jimenezcorp, se obtuvieron los siguientes resultados de acuerdo al proceso de investigación e información recolectada lo siguiente:

- En la empresa las indicaciones de las funciones la realizan de forma verbal donde no existe una política o procedimiento a seguir para el cumplimiento de las tareas laborales.
- Se evidencio que existe un incumplimiento de controles interno en el proceso de la venta donde se manipula información económica financiera de la compañía, por desconocimiento no se aplican los monitorios a cada venta y en el caso de existir devoluciones no existe documentación que sustente dicho ingreso para los respectivos ajustes contables.
- Al constatar el detalle de las ventas en el mes de diciembre existieron ajustes contables que modifican el saldo de la cuenta al término del año 2018.

3.4 Propuesta.

“Manual de políticas y procedimientos de control interno contable en el ciclo de ventas, aportara una información confiable en los estados financieros y su eficiencia a la rentabilidad de Compañía Ferretera Jimenezcorp cantón Guayaquil”

Justificación

Una compañía que se encuentra regulada bajo políticas y procedimientos de control interno, demuestra ser evaluada por los componentes del COSO I, tales como: Ambiente de Control, Evaluación de Riesgo, actividades de control, Información y comunicación y monitoreo. Es por ello, que la importancia de la implementación del manual de políticas y procedimientos beneficiará a la compañía a trabajar de una manera coherente, tanto en el funcionamiento interno y externo.

Objetivo

- Diseñar un manual de políticas y procedimientos que describa el proceso del ciclo de venta de mercadería mediante procesos contables para el mejoramiento de la rentabilidad de la Compañía Ferretera Jimenezcorp.



**MANUAL DE POLÍTICAS Y
PROCEDIMIENTOS DEL CONTROL
INTERNO CONTABLE AL CICLO DE
VENTAS**

ELABORADO POR:

MUÑOZ BRAVO ALEX MICHAEL

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
ÍNDICE GENERAL		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo
<p>I.</p> <p>II.</p> <p>III.</p> <p>IV.</p> <p>V</p> <p>VI.</p> <p>VII.</p> <p>VIII.</p> <p>IX.</p>	<p>INTRODUCCIÓN</p> <p>OBJETIVO Y ALCANCE</p> <p>MARCO LEGAL</p> <p>POLÍTICAS</p> <p>DIAGRAMA DE ÁREAS RELACIONADAS</p> <p>CONTROL INTERNO</p> <p>PROCEDIMIENTO</p> <p>DIAGRAMA DE FLUJO</p> <p>SIMBOLOGÍA</p>	<p>Pág. 3</p> <p>Pág. 4</p> <p>Pág. 4</p> <p>Pág. 5</p> <p>Pág. 6</p> <p>Pág. 7</p> <p>Pág. 8</p> <p>Pág. 17</p> <p>Pág. 18</p>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> Pág. 2 </div>		

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

INTRODUCCIÓN

Para la compañía ferretera la implementación de un manual de políticas y procedimientos para el área de ventas es de gran importancia para el crecimiento y desarrollo día a día. El manual permitirá llevar un mejor control de cada una de las actividades realizadas por los empleados que participa en todo el ciclo de ventas.

El manual de procedimientos proporcionara fortaleza administrativa a la compañía ferretera y le brindara herramientas necesarias para que las actividades relacionadas con la venta de mercadería sean más efectivas como su gestión de cobranzas y despacho de mercadería.

Se procederá a implementar reportes elaborados en Excel que facilitaran el desarrollo de actividades que juegan un papel importante para el proceso de ventas. Al personal de logística se le entregaran detalles de las facturas enviadas a cobro y una hoja de observaciones, para que puedan reportar novedades que se presentaren durante las actividades fuera de oficina.

El manual de procedimientos estará sujeto a los cambios que se realicen en un futuro en la distribuidora para mejoramiento de sus actividades diarias

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

OBJETIVO - ALCANCE – MARCO LEGAL

Objetivo

Optimizar las actividades diarias de la compañía, direccionar al personal para que realicen las tareas asignadas evitando una duplicidad de información, y el procedimiento de venta de mercadería siga un proceso logístico y con la documentación para excelentes resultados.

Alcance

El presente manual será puesto en práctica diariamente que participa en las actividades que se realizan dentro del flujograma de ventas de mercadería, desde los vendedores hasta el personal administrativo.

Marco legal

- Código de Trabajo del Ecuador.
- Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios
- Normas Internacionales de Auditoria.

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

POLÍTICAS DE VENTAS

Con clientes Frecuentes.

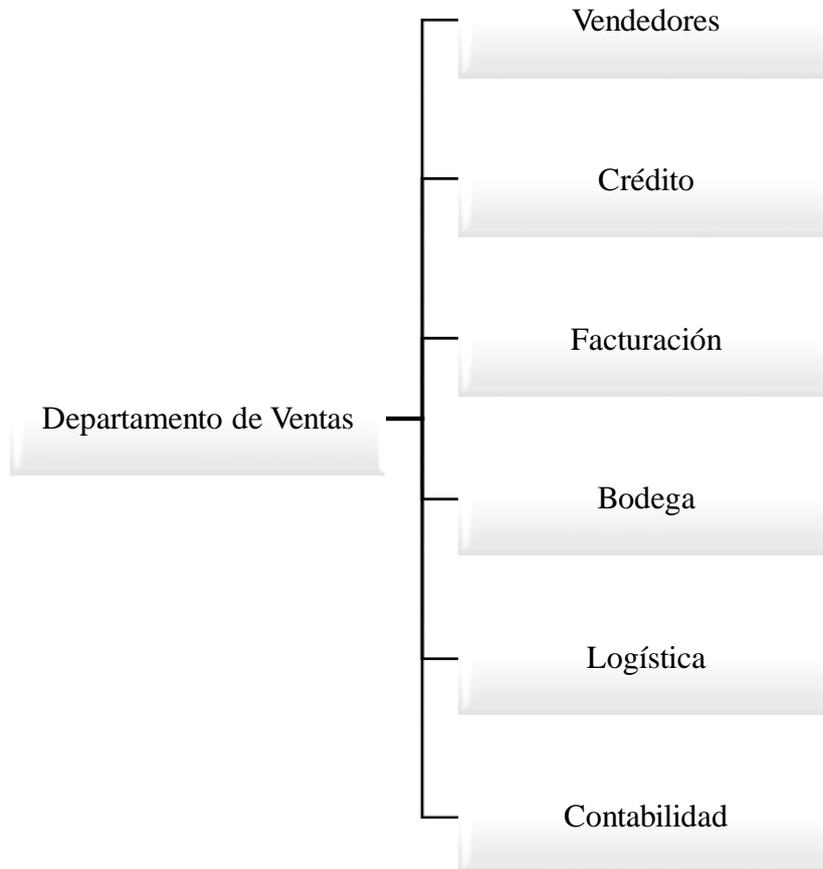
- Las ventas se realizan de manera personal telefónica y vía correo electrónico.
- Las ventas son autorizadas por el Jefe Comercial/Operaciones.
- La facturación se la realiza diariamente por el encargado, con el soporte de la hoja de pedido verificando el stock de mercadería.
- El Jefe Comercial/Operaciones tiene la capacidad de otorgar precios especiales a los clientes que compren frecuentemente o por la cantidad de mercadería.
- Se otorgan créditos hasta 120 días. El objetivo es recaudar la factura emitidas previamente antes de emitir una nueva
- Se aceptan cheques posfechados (hasta dos semanas).
- No existe estimación de incobrable, no hay riesgo de incobrabilidad.

Con nuevos clientes.

- Las ventas y tarifas son autorizadas por el Gerente General.
- La factura original es entregada una vez que la carga llega a su destino.
- Se solicita un anticipo de al menos el 50% del valor de la factura.
- La política de cobranza es restricta.
- No se aceptan cheques posfechados.
- No existe estimación de incobrables, no hay riesgo de incobrabilidad.

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

ÁREAS RELACIONADO AL DEPARTAMENTO VENTA



	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

CONTROL INTERNO

Para el respectivo control en el departamento de ventas se establecen los siguientes parámetros:

1. El número de facturación que se registre el sistema contable, debe ser igual al número de factura que tiene el block pre-impreso autorizado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
2. Verificar que las cantidades despachadas por bodega, sean conforme con las cantidades facturadas.
3. Revisar la mercadería devuelta el cliente determinado los motivos de la devolución.
4. Conciliar el efectivo recibido por los proveedores por la recuperación de la cartera.
5. Realizar análisis de antigüedad de cartera periódicamente para el respectivo cobro hacia los clientes.

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

PROCEDIMIENTO

1. Objetivo.

Establecer los procesos para la venta de mercadería, recaudación a clientes y análisis de cartera, garantizados el cumplimiento de las políticas de la empresa.

2. Alcance

Los procedimientos que se describen en este documento alcanzan a vendedores, jefe de ventas, facturación, bodega y logística de la Compañía Ferretera Jimenezcorp.

3. Responsabilidades

Vendedores:

- ❖ Visitar a los clientes, darles a conocer los productos y sus promociones.
- ❖ Realizar la toma de los pedidos.
- ❖ Ingresar las órdenes de pedido en el sistema de la distribuidora.

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

PROCEDIMIENTO

Crédito

- ❖ Revisar los pedidos ingresados.
- ❖ Liberar los pedidos para su facturación
- ❖ Elaborar el informe de facturas pendientes enviadas al cobro
- ❖ Registrar los cobros realizados
- ❖ Emitir el informe de las facturas cobradas

Facturación

- ❖ Ingresar en el sistema para la emisión de facturas
- ❖ Asignar guía de despacho
- ❖ Asignar guía de remisión de pedidos
- ❖ Emitir estadísticas de ventas

Bodega

- ❖ Despachar la mercadería de bodega
- ❖ Revisar mercadería devuelta
- ❖ Emitir el informe de mercadería devuelta

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

PROCEDIMIENTO

Logística

- ❖ Recibir la mercadería de bodega
- ❖ Embarcar la mercadería en los camiones para despacho
- ❖ Recibir mercadería devuelta
- ❖ Cobrar las facturas por la mercadería despachada a clientes
- ❖ Cobrar facturas que hubiesen estado pendientes

Contabilidad

- ❖ Registrar la mercadería devuelta
- ❖ Registrar depósito de la cobranza realizada

4. Políticas

Visitar los clientes

- ❖ Los vendedores tienen un sistema donde repostan y organizan sus visitas diarias a los clientes
- ❖ La visita a clientes se realiza todo el día de acuerdo a la zona.

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

PROCEDIMIENTO

- ❖ Durante la visita se entrega a los clientes los afiches de productos, y se da a conocer las promociones en caso de que existan.
- ❖ Se toma el pedido de los productos requeridos por el cliente

Ingreso de la orden de pedido

- ❖ Cada vendedor, envía mediante el sistema o por correo por la tarde, para que estos sean aprobados y facturados

Revisión y liberación de pedidos

- ❖ El jefe de crédito revisa los pedidos ingresados por los vendedores, a fin de controlar los créditos que se otorguen a clientes que mantengan saldos vencidos.
- ❖ Libera los pedidos de los clientes que no tengan deuda pendiente de valor considerable.

Informe de facturas pendientes

- ❖ En un formato en Excel se elaborará el informe de las facturas pendientes de cobro y de las que serán enviadas a cobro el día siguiente.

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

PROCEDIMIENTO

- ❖ Libera los pedidos de los clientes que no tengan deuda pendiente de valor considerable.

Elaboración de factura

- ❖ Con los pedidos liberados, el departamento de facturación ingresa los datos de las facturas y procede generar factura en el sistema.
- ❖ Asigna guía de despacho para que bodega entregue a logística la mercadería por despachar.

Emisión de estadísticas de Venta

- ❖ Semanalmente el encargado de facturación debe emitir un informe de lo facturado en toda la semana entregar a financiero.

Despacho de mercadería

- ❖ Con la guía de despacho emitida, el jefe de bodega realiza el despacho de la mercadería al personal de logística.
- ❖ La copia de la guía de despacho debe ser firmada por el jefe de logística.

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

PROCEDIMIENTO

Recepción de la mercadería devuelta

- ❖ La mercadería devuelta por estar en mal estado se recibe por separado donde el cliente no receipto al momento de la entrega.
- ❖ De la manera de vuelta por estar en mal estado se emite un informe para dejar de constancia e indicar que dicha mercadería se le reemplaza al cliente en el transcurso de los días
- ❖ El informe de mercadería devuelta se entrega a contabilidad.

Mercadería recibida, embarcada y despachada

- ❖ Recibe mercadería detallada en la guía de despacho la cual jefe de logística debe firmar la copia dejando constancia la recepción
- ❖ El personal de logística para el embarque de la mercadería en los camiones toma como referencia la orden de embarque en la cual se hace referencia que camión llevara tal pedido.
- ❖ Los camiones quedan encargados al final de la tarde y al día siguiente sale desde muy temprano al despacho de la mercadería.

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

PROCEDIMIENTO

Cobro de mercadería despachada

- ❖ En su mayoría, los clientes cancelan la mercadería en el momento en que sea despachada. El pago lo realizan en efectivo principalmente, y en muy pocos casos, realizan pagos mediante cheque.
- ❖ Se realizan cobros de facturas que se encuentran pendientes por cancelar y de las que los clientes solicitaron crédito.
- ❖ El reporte otorgado de facturas pendientes de cobro por el departamento de crédito es utilizando por el personal de logística para llevar un mejor control de dichas facturas, las cuales son diferentes a las que se despacharon ese día.

5. Descripción

- ❖ Diariamente, los vendedores se enlazan con el sistema para recibir algunas indicaciones del día, como promociones y recuperación de cartera. Se tendrá que ser reportado con cada visita al cliente

	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

PROCEDIMIENTO

- ❖ Cada proveedor contará con un block de pedido pre-enumerados. La orden de pedido en un formato, en el que se detallan todos los productos que comercializa la compañía ferretera Jimenezcorp.
- ❖ Los pedidos solicitados son revisados por el departamento de crédito y cobranzas. Si se detectan pedidos de clientes que poseen facturas por cobrar de valores considerables el nuevo pedido solicitado por ese cliente no es liberado para facturación. Los clientes que mantengan facturas pendientes sus pedidos serán liberados para continuar con el proceso y emitir el comprobante de venta.
- ❖ Una vez que se libera el pedido, el encargado de facturación procederá con la elaboración de la factura, para lo cual debe ingresar los datos necesarios, como la bodega de despacho y el camión que llevará el pedido. Los precios de venta son colocados por el sistema de manera automática. El número de la factura que se genera en el sistema será igual a la factura impresa y autorizada por el servicio de rentas internas (SRI).

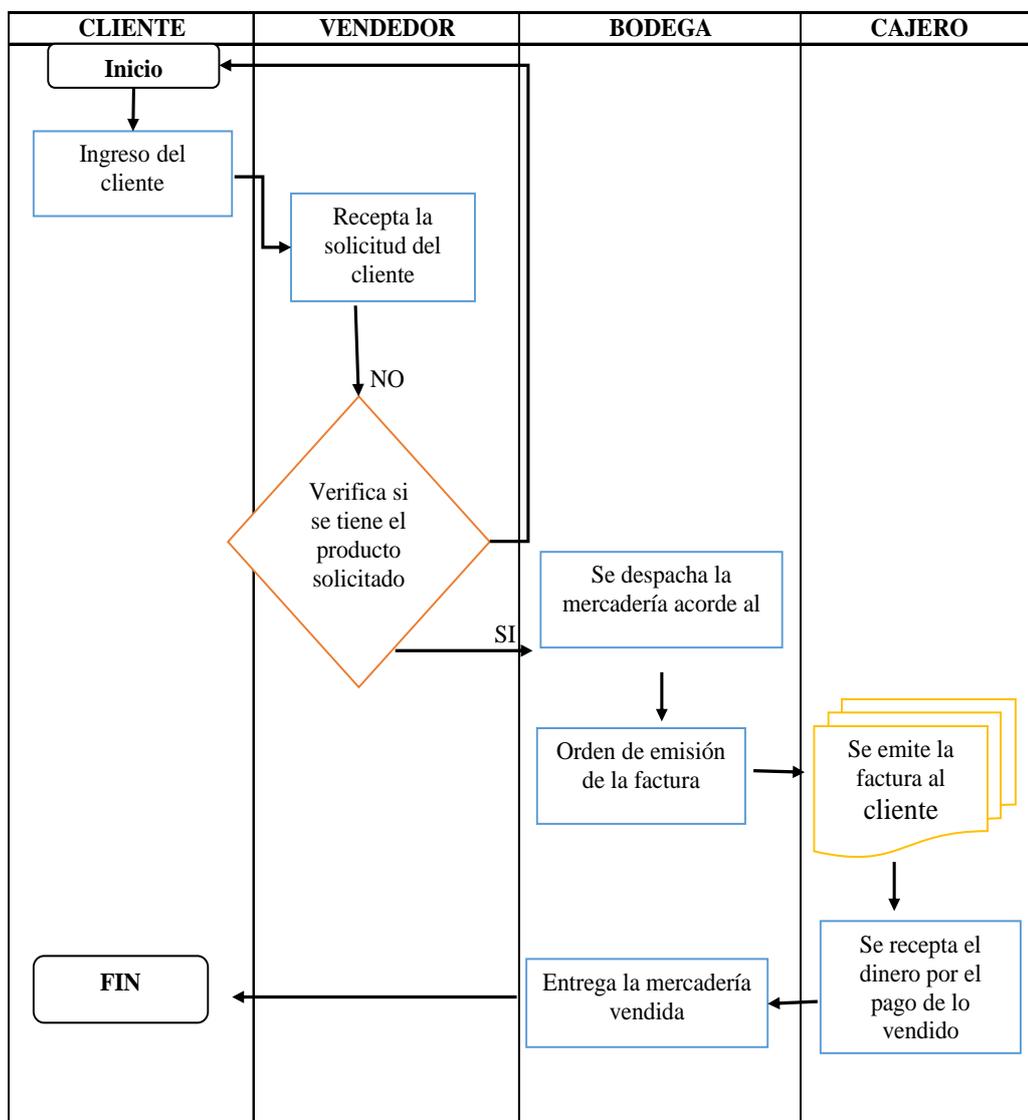
	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

PROCEDIMIENTO

- ❖ Antes de proceder a la impresión de la factura, se asigna a cada factura una guía de despacho y una guía de embarque.
- ❖ Los cobros son ingresados al sistema por el encargado de crédito e imprime un detalle de todos los valores cancelados y junto a los papeles de depósitos y cheques entrega a contabilidad dicha documentación
- ❖ Contabilidad se encarga de acotejar los valores desaparecidos con los valores cobrados para determinar los sobrantes y faltantes de dinero.

 <p>jumenezcorp COMPAÑIA FERRETERA</p>	<p align="center">Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta</p>	<p>Fecha de Emisión 2020</p>
		<p>Elaborado por: Alex Muñoz Bravo</p>

DIAGRAMA DE FLUJO



	Manual de políticas y procedimiento del control interno al ciclo de venta	Fecha de Emisión 2020
		Elaborado por: Alex Muñoz Bravo

SIMBOLOGÍA

Símbolo	Significado
	Se utiliza para presentar el inicio o el fin de un algoritmo. También puede representar una parada o una interrupción programada que sea necesaria en el programa
	Se utiliza para un proceso determinado, es el que se utiliza comúnmente para representar una instrucción, o cualquier tipo de operación que origine un cambio de valor.
	Es utilizado para representar la salida de información de papeles impresos.

Conclusiones

Una vez terminado el presente trabajo de investigación se concluye:

- ❖ La aplicación de la guía de observación, encuestas, entrevistas y análisis documental permitieron conocer la situación actual de la empresa en el departamento de ventas donde se visualizó las irregularidades en el tratamiento contable de la cuenta de estudio.
- ❖ A través de los cuestionarios de control interno se evaluaron los procesos del área de ventas en relación a los cinco componentes del ambiente de control, evaluación de riesgo, actividades de control, información y comunicación y monitoreo donde se muestra un nivel de riesgo alto de dichos procesos que no se efectúan en la compañía ferretera.
- ❖ El manual de políticas y procedimientos es importante para la compañía sobre el control interno contable al ciclo de ventas, donde se da a cabo de una manera adecuada las funciones y obligaciones que deben cumplir los involucrados en el ciclo de ventas, sea esto ayuda que la rentabilidad de la compañía mejore de manera eficiente y cumpliendo con el análisis de los estados financieros muestran que las compañías muestran que la rentabilidad disminuyó.

Recomendaciones

El presente trabajo de investigación recomienda lo siguiente:

- ❖ Identificar de manera clara y concisa los controles en el departamento de ventas que contribuyan a la preparación y presentación razonable de la cuenta de ventas.
- ❖ Desarrollar constantes evaluaciones al departamento de venta mediante el cuestionario de control interno en la compañía este contribuirá a la eficiencia y eficacia a las actividades.
- ❖ Se recomienda la implementación de un manual de políticas y procedimientos que ayude al ciclo de ventas a aplicar con la finalidad de mejorar los procesos contables para corregir las deficiencias encontradas y que permitan obtener la efectividad de las operaciones

Bibliografía

- Bernal, C. A. (2016). *Metología de la Investigación* (Cuarta Edición ed.). Colombia, Colombia: Pearson.
- Campos Muñiz , A., Castañeda Audiffred , R., Holguin Maillard, F., López Prado, A., & Tejero González, A. (2018). *Auditoría de Estados Financieros y su Documentación con*. Mexico: Insituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upsesp/detail.action?docID=5635959>.
- Cebrán, P., Prado, C., Crespo, M., & Huarte, C. (2016). *Planificación financiera*. Madrid: ESIC Editorial.
- Córdoba, M. (2014). *Análisis Financiero*. Colombia: Ecoe Ediciones.
- Díaz, G., Delgado, F., & Duque, A. (2018). El control interno del ciclo de compras y ventas de mercaderías y su incidencia en la presentación razonable de los estados financieros. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Estupiñán Gaitán, R. (2015). *Adimistración de Riesgos E.R.M y la Auditoría Interna* (Segunda ed.). Bogota: ECOE Ediciones. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=psK4DQAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Estupiñán Gaitán, R. (2015). *Control Interno y Fraudes: Analisis de Informe COSO I,II Y III con base en los ciclos transaccionales*. Bogota: ECOE Ediciones. doi:958-771-172-2
- Fernández, M. L. (Junio de 2015). *Economía: teoría y práctica. Empresas multinacionales y sus efectos en los países menos desarrollados*(36). Mexico. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802012000100004

- González, R. (24 de 8 de 2015). Qualpro Consulting, S.C. Obtenido de Qualpro Consulting, S.C.: <https://www.ofstlaxcala.gob.mx/doc/material/27.pdf>
- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collada, C., & Baptista Lucio, M. D. (2014). METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN (SEXTA ed.). MEXICO: MCGRAW-HILL/INTERAMERICA. Recuperado el LUNES de FEBRERO de 2019
- Lavalle, A. (2017). Análisis financiero. México: Editorial Digital UNID.
- Lidefonso Grande, E., & Abascal Fernández, E. (2017). Fundamentos y técnicas de investigación comercial.
- López, D. (2016). Control Interno al área de ventas para mejorar la rentabilidad en Borleti S.A. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Macias, F. (2014). Aplicación de control interno en el ciclo de ventas-cuentas por cobrar en una PYME de servicios. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Mnatilla B., S. A. (2018). Auditoria del Control Interno (Cuarta ed.). Bogota: ECOE Ediciones. doi:978-958-771-652-8
- Molina Benavides, L., Vera Campuzano, N., PARRALES LOOR, G., LAÍNEZ QUINDE, A., & CLERY AGUIRRE, A. (2017). INVESTIGACIÓN APLICADA A LA CIENCIAS SOCIALES. LA LIBERTAD, SANTA ELENA, ECUADOR: INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN CIENTIFICA Y DESARROLLO TECNOLÓGICO INCYT-UPSE.
- Moncayo, C. (26 de 07 de 2017). Instituto Nacional de Contadores Publicos . Obtenido de Instituto Nacional de Contadores Publicos : <https://www.incp.org.co/seguimiento-del-control-interno-responsabilidad-del-auditor/>
- Moreira, M. D. (2016). LA FILANTROPÍA EN LAS EMPRESAS FAMILIARES DEL ECUADOR. Revista Científica ECOCIENCIA, 3. Recuperado el

viernes de enero de 2019, de
<http://ecociencia.ecotec.edu.ec/upload/php/files/febrero17/02.pdf>

Normas de Control Contable . (s.f.).

Normas de Control Contable. (2017). Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos.

Pilaloa, L., & Orrala, B. (2016). Control interno al área de ventas para mejorar la rentabilidad en Borleti S.A. Guayaquil: Repositorio Universidad de Guayaquil.

Ricard, M. (2017). Procedimiento metodológico para diseñar el sistema de control interno con enfoque por procesos en universidades cubanas. La Habana: Editorial Universitaria.

Salcedo Fernández, A., & Charlán Hidalgo, J. (2016). Modelos de Venta B2B Venta Adaptiva, Venta Consultiva y Venta Transformacional. Madrid: ESIC Editorial. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=3pkkDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=QUE+ES+VENTAS+2016&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi53b7FvfHkAhWypFkKHQMGDaoQ6AEIVjAH#v=onepage&q=QUE%20ES%20VENTAS%202016&f=false>

Sánchez Fernández , J. L., & Alvarado Riquelme, M. (2016). Teoría y Práctica de la Auditoría I Concepto y Metodología (6ta ed.). Madrid: Ediciones Pirámide. doi:978-84-368-3491-8

Santillana González , J. R. (2015). Sistema de Control Interno. Mexico: Pearson Educación. doi:978-607-32-31119-0

Señalin, L., & Serrano, P. (2018). El control como herramienta indispensable para una gestión financiera contable eficiente en las empresas bananeras del cantón Machala (Ecuador). Revista Espacios.

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia

Título	Problemas	Objetivos	Idea a defender	Variables	Indicadores
CONTROL INTERNO CONTABLE AL CICLO DE VENTAS Y LA RENTABILIDAD EN LA COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP CANTÓN GUAYAQUIL, AÑO 2018	¿De qué manera aporta la evaluación del control interno en el ciclo de venta a la rentabilidad de Compañía Ferretera Jimenezcorp” del Cantón Guayaquil, año 2018?	Evaluar el control interno contable del ciclo de ventas a través del componente del COSO I en la determinación de la efectividad de procesos de la Compañía Ferretera Jimenezcorp.	La implementación del manual de políticas y procedimientos de control interno contable en el ciclo de ventas, aportara una información confiable en los estados financieros y su eficiencia a la rentabilidad de Compañía Ferretera Jimenezcorp Cantón Guayaquil, Año 2018.	DEPENDIENTE	Control Interno contable
	¿Cuál es el manejo del ciclo de ventas de los materiales que comercializa la ferretera Jimenezcorp?	Diagnóstico de la situación actual de los procesos contables de venta mediante el conocimiento del negocio.		CONTROL INTERNO CONTABLE AL CICLO DE VENTAS	Componentes COSO I
	¿Cómo aporta la evaluación del COSO I en los procesos de venta de la compañía ferretera Jimenezcorp?	Aplicación del COSO I para la evaluación de los procesos de ciclo de venta		INDEPENDIENTE	Ciclo de ventas Ventas Netas
	De qué manera aporta el manual de políticas y procedimientos en la efectividad de los procesos del área de ventas en la compañía ferretera Jimenezcorp?	Diseño de un manual de políticas y procedimientos para la efectividad de las operaciones.		RENTABILIDAD.	Análisis financieros
					Razones financieras

Elaboración: Alex Muñoz

Anexo 2 Entrevista dirigida al Gerente General



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



Entrevista dirigida al Gerente de la Compañía Ferretera Jimenezcorp.

Objetivo: “Recolectar información en relación al control interno contable del ciclo de ventas de la compañía Ferretera Jimenezcorp”.

PREGUNTAS:

1. ¿Cuál es su apreciación sobre el departamento de ventas en base a los procesos que se realizan?
2. ¿En el presupuesto de ventas que parámetros se analizan?
3. ¿Cómo usted cree que se podría reforzar y mejorar el proceso de ventas?
4. ¿Cómo usted controla los reportes de las ventas con base a las devoluciones?
5. ¿Cree usted que las metas y objetivos de la empresa se han alcanzado?
6. ¿Cómo se miden los resultados en la compañía con base a la rentabilidad?
7. ¿Cómo se maneja un pronóstico de ventas para el control de los inventarios?
8. ¿Cuál es el proceso sobre la asignación de cartera de clientes, cumplimiento de presupuesto para una venta eficiente y eficaz?

Anexo 3 Entrevista dirigida al Contador



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



Entrevista dirigida al Contador de la Compañía Ferretera Jimenezcorp.

Objetivo: “Recolectar información en relación al control interno contable del ciclo de ventas de la compañía Ferretera Jimenezcorp”.

PREGUNTAS:

1. ¿Cómo se dan las disposiciones sobre el tratamiento de las ventas?
2. ¿De qué manera se realiza el control de los saldos de venta?
3. ¿Cómo se registra las devoluciones de las ventas de los clientes en el sistema operativo de la compañía ferretera?
4. ¿La compañía ferretera cuenta con políticas para el registro contable?
5. ¿Cómo se evalúa la importancia de aplicar las políticas internas contables?
6. ¿Por qué cree usted que es importante la implementación de un manual de políticas y procedimientos de la compañía?
7. ¿En que contribuye a la compañía ferretera Jimenezcorp, aplicar las razones financieras?
8. ¿Se concilian las ventas mediante un detalle de clientes?

Anexo 4 Entrevista dirigida al Jefe de Ventas



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



Entrevista dirigida al Jefe de Ventas de la Compañía Ferretera Jimenezcorp.

Objetivo: “Recolectar información en relación al control interno contable del ciclo de ventas de la compañía Ferretera Jimenezcorp”.

PREGUNTAS:

1. De acuerdo al proceso de ventas usted como registra los pedidos de los clientes y lleva el control de los mismos.
2. ¿La compañía cuenta con algún monto de venta por cada vendedor?
3. ¿De qué forma usted estipula un monto mínimo o máximo para la venta a crédito?
4. ¿De qué forma se mide el tope máximo de crédito por cada cliente?
5. ¿Usted de qué manera elabora un informe de recepción respecto a las mercaderías devueltas?
6. ¿Después del proceso de facturación de venta, que documento se deja constancia al cliente de la conformidad en cuanto a la recepción de mercadería?
7. ¿Cree usted que es necesario el control o monitoreo de las ventas?
8. ¿Qué política o procedimiento se utiliza para el desempeño de las actividades?

Anexo 5 Encuesta dirigida al personal



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



ENCUESTA DIRIGIDA A COLABORADORES DE LA COMPAÑÍA FERRETERA JIMENEZCORP.

OBJETIVO:

“Recolectar información en relación al control interno contable del ciclo de ventas de la compañía Ferreteria Jimenezcorp”.

INSTRUCCIONES:

Lea detenidamente y seleccione con una X la repuesta que usted considere.

1. Considera usted que la empresa cumple con los objetivos previstos en lo referente a las ventas.

Siempre	
Casi Siempre	
Algunas Veces	
Muy pocas Veces	
Nunca	

2. Las líneas de autoridad y responsabilidad en el área de ventas se encuentran bien definidas.

Muy de acuerdo	
De acuerdo	
Indiferente	
En desacuerdo	
Muy en desacuerdo	

3. Cree usted que un manual de políticas en el área de ventas beneficiaría a este departamento.

Muy de acuerdo	
De acuerdo	
Indiferente	
En desacuerdo	
Muy en desacuerdo	

4. Considera usted que el desempeño del departamento de ventas en la actualidad es eficiente

Siempre	
Casi Siempre	
Algunas Veces	
Muy pocas Veces	
Nunca	

5. Cree usted que el sistema informático actual está acorde a las necesidades del área de ventas de la compañía ferretera Jimenezcorp.

Muy de acuerdo	
De acuerdo	
Indiferente	
En desacuerdo	
Muy en desacuerdo	

6. La distribución de mercadería se hace de una forma rápida y oportuna

Siempre	
Casi Siempre	
Algunas Veces	
Muy pocas Veces	
Nunca	

7. Opina usted que se debería planificar los objetivos del departamento de venta

Siempre	
Casi Siempre	
Algunas Veces	
Muy pocas Veces	
Nunca	

8. Al momento de descontar una devolución de mercadería usted informa a la compañía, para que emitan el comprobante de nota de crédito.

Siempre	
Casi Siempre	
Algunas Veces	
Muy pocas Veces	
Nunca	

9. Cree usted que deberían hacer supervisiones rutinarias para identificar deficiencias en el proceso de ventas

Siempre	
Casi Siempre	
Algunas Veces	
Muy pocas Veces	
Nunca	

10. Considera usted que el sistema de control de operación de ventas actualmente en la empresa es el adecuado

Muy de acuerdo	
De acuerdo	
Indiferente	
En desacuerdo	
Muy en desacuerdo	

Anexo 6 Ficha de observación

OBJETIVO:

“Recolectar información en relación al control interno contable del ciclo de ventas de la compañía Ferretera Jimenezcorp”.

FICHA DE OBSERVACIÓN	
TEMA DE TRABAJO DE TITULACIÓN	Control Interno Contable al Ciclo de Ventas y la Rentabilidad en la Compañía Ferretera Jimenezcorp del Cantón Guayaquil, Año 2018
INVESTIGADOR	Muñoz Bravo Alex Fecha: 22/08/2019 Michael
CARRERA	Contabilidad y Auditoria
FICHA DE OBSERVACIÓN	
N°	ACTIVIDAD
1	Entrevista al personal selecto.
2	Encuesta.
3	Análisis documental
4	Evaluación de control interno
5	Verificación del detalle de los movimientos de la cuenta Ventas.

Anexo 7 Registro de la Superintendencia de Compañías



REPÚBLICA DEL ECUADOR

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS DEL ECUADOR REGISTRO DE SOCIEDADES

DATOS GENERALES DE LA COMPAÑÍA

RAZÓN O DENOMINACIÓN	COMPAÑIA FERRETERA JIMENEZCORP S.A.		
NOMBRE COMERCIAL:			
EXPEDIENTE:	136405	RUC:	0992650141001
FECHA DE CONSTITUCIÓN:	24/12/2009	PLAZO SOCIAL:	24/12/2059
NACIONALIDAD:	ECUADOR	TIPO DE CIA:	ANÓNIMA
OFICINA:	GUAYAQUIL	SITUACIÓN LEGAL:	ACTIVA

DIRECCIÓN LEGAL					
PROVINCIA:	GUAYAS	CANTÓN:	GUAYAQUIL	CIUDAD:	

DIRECCIÓN POSTAL					
PROVINCIA:	GUAYAS	CANTÓN:	GUAYAQUIL	CIUDAD:	GUAYAQUIL
PARROQUIA:		CALLE:	GUERRERO MARTINEZ	NÚMERO:	405
INTERSECCIÓN/MZ.	COLON ESQUINA	CIUDADELA:			
CONJUNTO:		BLOQUE:			
NÚMERO DE OFICINA:		EDIFICIO/C.C.:			
REFERENCIA / UBICACIÓN:	FRENTE AL RESTAURAN COLON				
PISO:		TELÉFONO1:	042452883	TELÉFONO2:	042452883
FAX:	042375940	CORREO ELECTRÓNICO 1:	anamaria@jimenezcorp.com		
CASILLERO POSTAL:		CORREO ELECTRÓNICO 2:	ingjofri@gmail.com		
CELULAR:	0993314011	PERTENECE A M.V.:	NO	SITIO WEB:	

INFORMACIÓN					
¿Es proveedora de bienes o servicios del estado?	NO	¿Ofrece servicios de pago a remesas?	NO	¿Sociedad de interés público?	NO
¿Pertenece a MV?	NO	¿Compañía vende a crédito?	NO	Fecha de última act. de datos	19/03/2013 12:35 PM
Disposición Judicial que afecta la compañía: NINGUNA					

ACTIVIDAD ECONÓMICA	
OBJETO SOCIAL:	Importación, exportación, comercialización, distribución, compra, venta, empaque, consignación, representación de marcas, artículos, materiales y objetos del área de ferretería y afines, venta al por mayor y menor de materiales eléctricos y aparatos electrónicos, así como venta al por mayor y menor de materiales y aparatos de iluminación y de alta tensión (...)
CIU Actividad Nivel 2:	G47 COMERCIO AL POR MENOR, EXCEPTO EL DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS
CIU Operación Principal:	G4759.02 VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE ILUMINACIÓN EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.

CAPITAL A LA FECHA

ADMINISTRADORES DE LA COMPAÑÍA									
IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	NACIONALIDAD	CARGO	FECH. NOMB.	PERIODO	FECHA DE REG.	No. DE REGISTRO	ART.	RL/ADM
0907809230	JIMENEZ JIMENEZ JUSTINO GUILLERMO	ECUADOR	GERENTE GENERAL	12/01/15 0:00	5	14/01/2015	447	15	RL
0920503414	JIMENEZ JIMENEZ ANA MARIA	ECUADOR	PRESIDENTE	28/12/09 0:00	5	11/01/2010	382	15	RL

FECHA DE EMISIÓN: 03/10/2019 00:00:00

Es obligación de la persona o servidor público que recibe este documento validar su autenticidad ingresando al portal web www.supercias.gob.ec/portalinformacion/verifica.php con el siguiente código de seguridad:



DMDM1806602

03/10/2019 13:01:07

Anexo 8 Estado de Situación Financiera

Compañía Ferretera Jimenezcorp S. A.

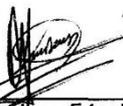
Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2018 y de 2017

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	2018	2017
Activos			
Activo corriente:			
Efectivo y equivalentes de efectivo	5	264,509	188,794
Cuentas y documentos por cobrar comerciales, neto	6	1,762,313	1,693,902
Impuestos por cobrar	14 (d)	217,469	113,072
Inventarios	7	248,456	233,326
Gastos pagados por Anticipados	3(f)	16,957	15,887
Total activo corriente		2,509,704	2,244,981
Activo no corriente:			
Propiedad, planta y equipos, neto	8	1,601,950	1,563,111
Total activo no corriente		1,601,950	1,563,111
Total activos		4,111,654	3,808,092


Abg. Guillermo Jiménez Jiménez
Gerente General


Ing. Com. Jorge Frías Bayas
Contador

Compañía Ferretera Jimenezcorp S.A.

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2018 y de 2017

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	<u>2018</u>	<u>2017</u>
Pasivo y patrimonio neto			
Pasivo corriente:			
Obligaciones financieras	9	571,823	261,640
Obligaciones financieras, porción corriente	10	20,423	10,657
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	11	1,138,031	1,127,265
Documentos por pagar	12	432,276	396,585
Pasivos acumulados	13	78,057	70,903
Impuestos por pagar	14(d) y 3(k)	142,344	124,733
Total pasivo corriente		<u>2,382,954</u>	<u>1,991,783</u>
Dividendos por pagar		254,767	254,767
Deuda a largo plazo, menos porción corriente	10	7,495	6,790
Documentos por pagar a largo plazo	12	38,158	470,433
Total pasivo no corriente		<u>300,420</u>	<u>731,990</u>
Total pasivos		<u>2,683,374</u>	<u>2,723,773</u>
Patrimonio neto:			
Capital social	16	100,000	100,000
Reservas	17	221,004	189,464
Utilidades Acumuladas		763,315	479,454
Utilidad del Ejercicio		343,961	315,401
Total patrimonio neto		<u>1,428,280</u>	<u>1,084,319</u>
Total pasivo y patrimonio neto		<u>4,111,654</u>	<u>3,808,092</u>


 Abg. Guillermo Jiménez Jiménez
 Gerente General


 Ing. Com. Jorge Frías Bayas
 Contador

Anexo 9 Estado de Resultado

Compañía Ferretera Jimenezcorp S.A.

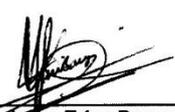
Estados de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2018 y 2017

Expresados en Dólares de E.U.A.

	Notas	2018	2017
Ingresos-			
Ventas de mercaderías	3(o)	11,504,266	10,073,389
		11,504,266	10,073,389
Costo y gastos			
Costo de ventas		(9,656,680)	(8,365,501)
Gastos de administración	18	(1,157,175)	(1,047,500)
Depreciación	8	(62,405)	(47,672)
Gastos financieros		(107,626)	(140,031)
Total costos y gastos		(10,983,886)	(9,600,704)
Utilidad antes de provisión para participación a trabajadores e impuesto a la renta		520,380	472,685
Provisión para participación a trabajadores	3 (l)	(78,057)	(70,903)
Utilidad antes de provisión para impuesto a la renta		442,323	401,782
Provisión para impuesto a la renta	14(e) y 3(k)	(98,362)	(86,381)
Utilidad neta		343,961	315,401
Otros resultados integrales			
Otros resultados integrales, neto de impuestos		-	-
Resultado integral del año, neto de impuestos		343,961	315,401
Utilidad neta por acción		3	3


Abg. Guillermo Jiménez Jiménez
Gerente General


Ing. Cont. Jorge Frías Bayas
Contador