



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE TITULACIÓN

MODALIDAD DE TITULACIÓN: ANÁLISIS DE CASO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: CRECIMIENTO Y DESARROLLO SOSTENIBLE

SUBLÍNEA DE LA INVESTIGACIÓN: GESTIÓN Y CONTROL FINANCIERO Y

TRIBUTARIO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

Control Interno al Proceso de Compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial

Maboan S.A. del año 2019

AUTORAS:

DE LA CRUZ SOSA DAYANA STEFANIA

MORRILLO MORRILLO LAURA STEFANIA

TUTOR:

LCDA. SHIRLEY ELIZABETH PIZARRO ANCHUNDIA

REVISOR:

LCDO. MANUEL CARRERA MACÍAS

Portoviejo, 2021

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación lo dedico a Dios y nuestro Señor, por darme la fuerza, la fortaleza y la sabiduría y así de su mano poder sembrar y cosechar este nuevo logro.

A mi familia, a mis padres por su amor, sus consejos, sus enseñanzas y apoyo incondicional, que me han permitido iniciar y culminar esta etapa de mi formación como profesional, que con esfuerzo y responsabilidad he sabido retribuirles para que se sientan orgullosos de la profesional que han formado.

A mi compañera de tesis y gran amiga por su apoyo y trabajo en equipo que realizamos en todo este proceso, para decir ¡LO LOGRAMOS!

De la Cruz Sosa Dayana Stefania

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación a Dios por guiarme por el buen camino, darme las fuerzas necesarias para no desmayar en los problemas que se presentaban.

A mi familia por ser ese apoyo constante y motor infaltable para lograr mi formación personal, gracias a sus guías, enseñanzas, valores, consejos y el amor incondicional que me han entregado en este proceso y formación académica.

A mi compañera de tesis y gran amiga por sus enseñanzas, su apoyo y guía en todo este proceso.

Morrillo Morrillo Laura Stefania

AGRADECIMIENTO

Por la fortaleza y bendiciones con las que cada día llenan nuestras vidas y por la oportunidad de vivir un día más, permitiéndonos conocer personas que nos impulsan a superarnos, a adquirir nuevos conocimientos y a vencer los obstáculos que se presenten para alcanzar nuestras metas y objetivos propuestos, nuestro agradecimiento es a nuestro Padre Dios.

A nuestras familias, por su apoyo constante, por sus consejos y amor incondicional que nos han brindado a diario, lo cual nos ha permitido continuar a pesar de las adversidades y no decaer en el camino.

Agradecemos a nuestra tutora de tesis la Lcda. Shirley Elizabeth Pizarro Anchundia por habernos guiado en nuestro trabajo de titulación, impartiéndonos sus conocimientos para culminar de manera exitosa nuestra carrera.

A las autoridades de nuestra querida Alma Mater y a todos los docentes que han hecho parte de nuestra formación académica.

A nuestro revisor el Lcdo. Manuel Carrera Macías por su guía y aportación en nuestro trabajo.

Por último y no menos importante, nuestros mayores agradecimientos a la empresa Comercial Maboan S.A, por permitirnos desarrollar nuestra investigación en sus instalaciones y así brindándonos toda la información necesaria para el proceso de titulación.

De la Cruz Sosa Dayana Stefania

Morrillo Morrillo Laura Stefania

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR
LCDA. SHIRLEY ELIZABETH PIZARRO ANCHUNDIA CATEDRÁTICA DE LA
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ

CERTIFICA:

Que el trabajo de investigación titulado “Control Interno al Proceso de Compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019”, elaborado por las estudiantes De la Cruz Sosa Dayana Stefania y Morrillo Morrillo Laura Stefania, ha sido revisado y desarrollado conforme con los lineamientos de la metodología de la investigación científica y las normas establecidas por la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas – Escuela de Contabilidad y Auditoría.

En consecuencia, autorizo su presentación y sustentación.

Portoviejo, 2021

Ing. Shirley Elizabeth Pizarro Anchundia

TUTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Los miembros del Tribunal de grado, aprueban el Trabajo de Titulación denominado “Control Interno al Proceso de Compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019”, de acuerdo con los reglamentos emitidos por la Universidad Técnica de Manabí, otorga la calificación de:

Decana de Facultad

Miembro del Tribunal

Miembro del Tribunal

Miembro del Tribunal

SECRETARIA DE LA UNIDAD ACADÉMICA

DECLARACIÓN SOBRE DERECHOS DE AUTOR

La responsabilidad de la investigación, resultados, propuestas, conclusiones y recomendaciones expuestas en este Proyecto de Investigación denominado “Control Interno al Proceso de Compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019”, corresponden exclusivamente a las autoras.

El derecho intelectual de este Proyecto de Investigación corresponde a la Universidad Técnica de Manabí.

Las autoras.

De la Cruz Sosa Dayana Stefania

Estudiante de la Escuela de Contabilidad y Auditoría

Morrillo Morrillo Laura Stefania

Estudiante de la Escuela de Contabilidad y Auditoría

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	V
CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL	VI
DECLARACIÓN SOBRE DERECHOS DE AUTOR	VII
RESUMEN.....	XII
SUMMARY	XII
INTRODUCCIÓN	1
TEMA	3
CAPÍTULO 1. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1. Planteamiento del problema	4
2. Formulación del problema de la investigación	5
3. Objetivos de la investigación	5
3.1. Objetivo general	5
3.2. Objetivos específicos	5
4. Justificación de la investigación.....	6
4.1. Justificación teórica	6
4.2. Justificación metodológica	6
4.3. Justificación social.....	6
4.4. Justificación práctica	7
5. Elaboración de hipótesis.....	7
5.1. Hipótesis General	7
6. Delimitación de la investigación	7
6.1. Delimitación temporal	7
6.2. Delimitación geográfica	7

6.3. Delimitación teórica	8
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO – REFERENCIAL.....	9
1. Antecedentes de la investigación	9
2. Bases teóricas	10
Control interno.....	10
Objetivos del control interno	11
Importancia del control interno	12
Principios del control interno	12
COSO I, II, III.....	13
Evaluación del control interno.....	15
Rentabilidad.....	15
Importancia.....	15
Factores que determinan la rentabilidad	16
Indicadores de la rentabilidad.....	16
3. Marco legal.....	18
4. Contextualización del objeto de estudio.....	18
Misión.....	18
Visión.....	18
Objetivos.....	19
Productos	19
Estructura orgánica	19
Proceso de compras	20
Simbología.....	21
5. Operacionalización de las variables	22
Variable Independiente: El control interno	22
Variable Dependiente: Rentabilidad.....	23
CAPÍTULO 3. DISEÑO METODOLÓGICO	24

1. Tipo de investigación	24
2. Enfoque de la investigación	24
3. Alcance de la investigación.....	24
4. Diseño de investigación	24
5. Método de investigación	24
6. Población y muestra	25
7. Técnicas de recolección de información	25
8. Procesamiento de la información	26
CAPÍTULO 4. RESULTADOS	27
1. Recolección de datos	27
1.1. Cuestionario de Control Interno	27
1.2. Hojas de Hallazgos	30
1.3. Entrevista	37
1.4. Indicadores de rentabilidad aplicados al Comercial Maboan S.A.....	39
2. Análisis de datos.....	40
2.1. Análisis del Cuestionario de Control Interno	40
2.2. Análisis de la entrevista dirigida al gerente.....	40
2.3. Análisis de los indicadores calculados	41
PROPUESTA.....	42
CONCLUSIONES	51
RECOMENDACIONES	52
PRESUPUESTO VALORADO.....	53
CRONOGRAMA VALORADO	55
BIBLIOGRAFÍA	56
ANEXOS	59
Anexo 1. Formato de la Entrevista.....	59
Anexo 2. Cuestionario de Control Interno	60

Anexo 3. Formato de Orden de Compra Combustible.....	63
Anexo 4. Formato de Orden de Compra Lubricantes	64
Anexo 5. Imágenes en el Comercial Maboan S.A.	65
Anexo 6. Cuestionario de control interno y entrevista al Comercial Maboan S.A. .	66
Anexo 7. Estados Financieros del Comercial Maboan S.A.	71

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tipos de COSO.....	14
Tabla 2 Indicadores de Rentabilidad.....	17
Tabla 3 Simbología utilizada en los flujogramas.....	21
Tabla 4 Población y Muestra	25

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Objetivos del control interno	11
Ilustración 2 Factores que influyen en la rentabilidad	16
Ilustración 3 Estructura orgánica	19

RESUMEN

La presente investigación evalúa el control interno al proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A., con el fin de implementar un manual de procedimientos en el control interno para mejorar su rentabilidad.

El sistema de control interno se ha convertido en una herramienta con la que los administradores de la empresa logran tomar decisiones, este tiene como finalidad prevenir los posibles riesgos en la organización, además garantiza que los procesos que se realizan estén sujetos a las normas y procedimientos vigentes, al aplicar un sistema de control interno permite diseñar procedimientos de control y garantiza el rendimiento de las actividades maximizando los resultados.

La metodología utilizada es en gran parte la investigación de campo dentro de la empresa y la investigación bibliográfica y documental para sustentar el desarrollo del mismo, además se recurre a instrumentos, técnicas y análisis de datos, con el fin de comprobar la hipótesis y establecer conclusiones y recomendaciones que se ejecutarán en la propuesta.

Palabras claves: proceso de compras, control interno, rentabilidad.

SUMMARY

This research evaluates the internal control of the purchasing process and its impact on the profitability of Comercial Maboan S.A., in order to implement an internal control manual to improve its profitability.

The internal control system has become a tool with which the administrators of the company manage to make decisions, its purpose is to prevent possible risks in the organization, it also guarantees that the processes they carry out are subject to the regulations and procedures in force. , by applying an internal control system allows control procedures to be designed and guarantees the performance of activities, maximizing results.

The methodology used is largely field research within the company and bibliographic and documentary research to support its development, in addition to instruments, techniques and data analysis, in order to verify the hypothesis and establish conclusions and recommendations to be implemented in the proposal.

Keywords: purchasing process, internal control, profitability.

INTRODUCCIÓN

Un sistema de control interno eficiente es de vital importancia en una empresa en todas sus áreas puesto que este sistema conlleva a una excelente conducción de la misma, así como el control e información de sus operaciones, el escaso uso de un sistema de control interno provoca que la empresa no cumpla con sus objetivos, leyes y reglamentos, así como también el de emitir informes financieros de poca confiabilidad.

Según Paiva (2013) manifiesta que:

El control interno comprende el plan de organización y todos los métodos y medidas coordinadas adoptadas dentro de una empresa para salvaguardar sus bienes, comprobar la exactitud y veracidad de los datos contables, promover la eficiencia operante y estimular la adhesión a los métodos prescritos por la gerencia. (p. 36)

Se entiende por rentabilidad de una empresa la tasa con que remunera a los capitales o recursos que utiliza. Desde un punto de vista puramente económico, uno de los fines primordiales de la empresa consiste en hacer máxima la rentabilidad de los capitales invertidos en la misma. (Aguiar Díaz, 2005)

El presente estudio es para determinar la rentabilidad real a partir de la utilización correcta de un sistema de control interno en el proceso de compras, para ello se propone un diseño de procedimientos de control interno que permita mejorar las actividades de la institución.

El presente trabajo se encuentra estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I: El problema de la investigación, en el que se define la conceptualización de las variables del objeto de estudio misma que se expone el problema que se le va a dar solución con los métodos y técnicas que se van aplicar.

Capítulo II: Marco teórico referencial, está integrado por los antecedentes que es elaborado tomando en cuenta investigaciones relacionadas con el tema de investigación, y contextualización del objeto de estudio.

Capítulo III: Diseño metodológico, esta parte indica los métodos y técnicas utilizadas para dar cumplimiento al objetivo del análisis de caso, se determina la población y muestra,

para la obtención de datos, se utilizará instrumentos como entrevistas y cuestionarios para identificar la situación actual de la empresa.

Capitulo IV: Se describen los resultados esperados de la investigación.

El presente trabajo plantea como objetivo general, analizar la incidencia del control interno al proceso de compras en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019.

TEMA

Control Interno al Proceso de Compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019

CAPÍTULO 1. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1. Planteamiento del problema

El presente trabajo de investigación evalúa el control interno al proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019. De acuerdo a Meléndez (2016) manifiesta que el control interno:

Es una herramienta de gestión, comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan o se implementan en las empresas dentro de un proceso continuo realizado por la dirección, gerencia y el personal de la empresa, para la custodia y protección de sus activos y patrimonio, promoción de la eficiencia en sus operaciones, promoviendo el mayor grado de rentabilidad. (pág. 22)

La rentabilidad en una empresa aprovecha los recursos y genera ganancias o utilidades. En este sentido, (Gutiérrez Janampa & Tapia Reyes, 2016) asevera que la rentabilidad es una medida de eficiencia que permite conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades y se relaciona con las ventas de una empresa, los activos y el fondo aportado por los propietarios, generando liquidez futura.

El control interno de las empresas privadas se ha convertido últimamente en uno de los pilares en las organizaciones empresariales, pues permite observar con claridad la eficiencia y la eficacia de las operaciones, y la confiabilidad de los registros y el cumplimiento de las leyes, normas y regulaciones aplicables. Se sustenta en la independencia entre las unidades operativas, en el reconocimiento efectivo de la necesidad de contar con un control interno y la fijación de responsabilidades, sólo así podrá tener éxito.

Las empresas logran mantenerse en el medio de manera significativa porque se preocupan por las decisiones que toman. El proceso de decisión no solo se desarrolla a nivel estratégico o de la más alta dirección de las organizaciones, sino que “constituye un proceso que se desarrolla en toda organización y en todos sus niveles: operativo, táctico, gerencial y estratégico”. (Rodríguez Cruz, 2015)

En Ecuador con el trascurso de los años el control interno ha sufrido diferentes etapas de transición dentro de los negocios, es así que surge la necesidad de controlar las operaciones contribuyéndose, así como un elemento indispensable en las tomas de decisiones de la entidad.

En consecuencia, se puede decir que el control interno es muy importante, ya que mejora la eficiencia y la efectividad y además ayuda a prevenir que se infrinjan las normas y los principios contables y esto a la vez permite que exista una mejor rentabilidad.

La empresa Comercial Maboan ubicada en la ciudad de Portoviejo es una sociedad anónima dedicada a la venta al por mayor y menor de combustibles y lubricantes al sector automotriz y mantiene una trayectoria de 19 años en el mercado, la entidad no cuenta con un manual de control interno, llevan de manera empírica el manejo de los ingresos y los gastos, en los procesos de las compras, es por ello que es importante la aplicación de un adecuado sistema de control interno el cual ayudará a la mejora continua de la institución ya que contará con los procedimientos y políticas necesarias para la toma de decisiones.

2. Formulación del problema de la investigación

El problema de esta investigación conduce a examinar ¿cómo incide el control interno al proceso de compras en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019?

3. Objetivos de la investigación

3.1. Objetivo general

Analizar el Control Interno del Proceso de Compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019

3.2. Objetivos específicos

- Identificar el nivel de riesgo y confianza en los procesos de compras del Comercial Maboan S.A. a través del cuestionario de control interno COSO I en el año 2019.
- Establecer la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. a través de aplicación de indicadores de rendimiento para el año de estudio.
- Determinar la incidencia de los resultados de la evaluación del control interno en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019.
- Proponer en base a los resultados obtenidos, con acciones preventivas que permitan un adecuado proceso de compras mejorando la rentabilidad del Comercial Maboan S.A.

4. Justificación de la investigación

4.1. Justificación teórica

El compendio teórico que se realizó en el presente trabajo de investigación contribuirá a la elaboración de otras investigaciones relacionadas con la rentabilidad y el control interno en el proceso de las compras.

La investigación se direccionó mediante los COSO's que contiene las principales directrices para la implantación, gestión y control de un sistema de control.

Esta investigación también permitió la verificación del cumplimiento de las disposiciones legales, reglamentarias y normativas aplicables en la ejecución de las actividades desarrolladas en el área de compras que garantizan el correcto procesamiento de datos de las diferentes obligaciones que tiene la empresa.

El análisis de las experiencias en otros países, ha servido de referente para actualizar y fortalecer los conocimientos de las variables de estudio y la información que se recolecta en este proceso es importante para tomar las respectivas medidas en el funcionamiento adecuado de la empresa y así alcanzar los objetivos propuestos.

4.2. Justificación metodológica

En el presente análisis de caso se utilizaron técnicas de investigación como: la observación, entrevista y cuestionario de control interno; los mismos que permitieron llevar a la recolección de la información para la obtención de las respuestas acerca del control interno en el proceso de compras y su rentabilidad en el Comercial Maboan S.A.

4.3. Justificación social

Desde la perspectiva social se logran aplicar nuevas estrategias para implementar el control interno del Comercial Maboan S.A. en su proceso de compras que influya positivamente en su rentabilidad. También sirve de apoyo para empresas que presenten la misma problemática, puedan efectuar el sistema de control interno propuesto en la presente investigación.

Dado que el control interno ofrece evidencias documentadas y una base de datos financieros que permite visualizar si la empresa se encuentra al día con estos rubros y de la

gestión empresarial y llevar un control de los costos y gastos del Comercial Maboan para su correcta toma decisiones.

4.4.Justificación práctica

Desde el punto práctico, de acuerdo a los resultados, los cuales están dirigidos al diseño de procedimientos de control interno para el adecuado proceso de compras que mejore la rentabilidad, aquello ha permitido la elaboración del cuestionario de control interno para identificar las deficiencias en los procesos de compras y la aplicación de indicadores para la determinación de la rentabilidad del periodo en estudio.

El propósito de esta investigación contribuye a mejorar la aplicación del cuestionario de control interno y así obtener una evaluación de los controles de la empresa, todo aquello para un mejor manejo en el área de compras y lograr la eficiencia y eficacia en las actividades que realiza la empresa.

5. Elaboración de hipótesis

5.1.Hipótesis General

El Control Interno al proceso de compras si se relaciona con la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019.

6. Delimitación de la investigación

6.1.Delimitación temporal

El desarrollo del presente análisis de caso para lo cual se evaluará el Control Interno al Proceso de Compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019.

6.2.Delimitación geográfica

La empresa Comercial Maboan S.A., ubicada Km. 11/2 Vía Crucita en Portoviejo – Manabí – Ecuador.

6.3.Delimitación teórica

Para explicar las variables que hacen referencia a este trabajo de investigación serán tomados autores como:

Becerra, Sulca y Espinoza en su trabajo publicado en el año (2016) llamado "Control interno-COSO II" el cual permite comprender las bases teóricas del Control Interno.

Aguiar Díaz Inmaculada, en su trabajo realizado en el año (2005), llamado "Rentabilidad y riesgo en el comportamiento financiero de la empresa" permite contextualizar la rentabilidad.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO – REFERENCIAL

1. Antecedentes de la investigación

Ha sido necesaria la revisión bibliográfica de libros, revistas, artículos y páginas web que respalden el presente análisis de caso Control Interno al Proceso de Compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019.

De acuerdo a Altamirano (2016) en su análisis de caso “Sistema de control interno y la gestión administrativa de la gasolinera El Arupo, año 2015”, planteó como objetivo estudiar el deficiente sistema de control interno en la gestión administrativa, para la adecuada coordinación y manejo de los recursos. La metodología utilizada fue cuantitativa - cualitativa y se desarrolló bajo las modalidades de investigación bibliográfica y la investigación de campo. La población estuvo compuesta por 2 empleados la contadora y el jefe de ventas. Para la recolección de información empleó la técnica de la entrevista y como instrumento el cuestionario. Su principal resultado obtenido fue que la empresa no dispone de un manual de funciones actualizadas, ni de reglamentos internos para cada departamento. Se concluyó que en la empresa existe una insuficiente gestión administrativa por la inexistencia de un manual de control interno que mejore el funcionamiento de la empresa. Este estudio aporta a la presente investigación con el diseño metodológico para la construcción que se plantea.

El estudio de Atiaja (2011) “Control interno al proceso de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de la Estación de Servicio Albán Valle de Baños de Agua Santa en el segundo semestre del año 2010” tuvo como objetivo analizar el proceso de comercialización de combustibles existente, para incrementar las ventas y por ende generar mayor rentabilidad en la empresa. La investigación es cuantitativa con modalidad de campo y bibliográfica-documental de tipo descriptiva y explicativa; debido a que la población fue finita de 12 personas no se empleó una muestra específica. Se empleó como técnica de la entrevista y como instrumento el cuestionario, que dieron como resultado que el Control Interno al proceso de comercialización de combustibles incrementará la rentabilidad en la Estación de Servicio “Albán Valle. Se concluyó que, al no contar con un sistema de control interno al proceso de comercialización de combustibles, hace que la rentabilidad generada no cubra las expectativas de los herederos. Este estudio aporta construcción del instrumento y a las bases teóricas propuestas.

El estudio de Ubillús, Tamayo y Zambrano (2016) de la Revista ECA Sinergia titulada El Control Interno como herramienta eficiente en las pymes de la ciudad de Portoviejo. Utilizaron métodos como la investigación de campo e histórica y como fuentes de información la elaboración de encuestas, tomaron como muestra representativa 175 empresas de Portoviejo. El resultado fue que se reflejó la existencia de una brecha considerable entre las empresas que opinan que el control interno es necesario e importante dentro de la empresa, sin embargo a nivel gerencial y sobre todo a nivel de los dueños de estos negocios se maneja una perspectiva donde se incluye el hecho que resulta un gasto en muchos casos innecesario implementar sistemas de control interno propios para sus negocios y optan por utilizar los que se vienen implementando en empresas similares. Concluyeron que hace falta mayor control por parte de las autoridades o entidades a quienes les compete al ámbito empresarial, brindar capacitaciones a los microempresarios para mejorar el control dentro de sus organizaciones y los niveles de recaudación y puedan incrementar sus utilidades, ya que si las empresas crecen es obvio que los impuestos, tasas y contribuciones que éstas generan también lo hará proporcionalmente. Este artículo aporta a la construcción de la variable independiente en estudio.

2. Bases teóricas

Control interno

El control interno es una herramienta surgida de la imperiosa necesidad de accionar proactivamente, a los efectos de suprimir o disminuir significativamente la multitud de riesgos a la cual se hayan expuestos los distintos tipos de organizaciones, sean privadas o públicas, con o sin fines de lucro. (Quinaluisa Morán, Ponce Álava, Muñoz Macías, Ortega Haro, & Pérez Salazar, 2018)

Su función principal es evaluar de forma independiente la eficiencia, eficacia, economía y equidad de las actividades financieras, de gobierno y otras actividades de contabilidad de gestión de la entidad.

Según (Acosta, 2021) establece el control interno como aquel “proceso que debe ser ejecutado por el directorio, la gerencia y el personal, es decir, por toda la compañía. Está diseñado principalmente para proveer una seguridad razonable acerca de los objetivos operacionales de reporte y de cumplimiento de la entidad”.

Por tanto, de acuerdo a los autores citados el control interno no es más que un plan mediante el cual una organización establece principios, métodos y procedimientos, en

conjunto, para proteger sus recursos, además de prevenir y detectar fraudes y errores en otros procesos desarrollados dentro de la empresa, referentes al cumplimiento de objetivos durante un cierto período de tiempo.

Objetivos del control interno

El control interno permite detectar posibles inconvenientes en los procesos organizacionales, convirtiéndose en una ayuda dentro de la toma de decisiones, garantizando de esta manera un adecuado cumplimiento de los objetivos inicialmente establecidos. (Serrano Carrión, Señalín Morales, Vega Jaramillo, & Herrera Peña, 2018)

Ilustración 1 Objetivos del control interno

La obtención de la información financiera oportuna, confiable y suficiente como herramienta útil para la gestión y el control.

Promover la obtención de la información técnica y otro tipo de información no financiera para utilizarlas como elemento útil para la gestión y el control.

Procurar adecuadas medidas para la protección, uso y conservación de los recursos financieros, materiales, técnicos y cualquier otro recurso de propiedad de la entidad.

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

Fuente: (Mayorga Poveda, 2015)

Elaborado por: Las autoras

En determinación de la autora los objetivos del control interno promueven la eficiencia, asegura la efectividad y previene violaciones de los principios y normas contables generalmente aceptadas.

Importancia del control interno

Contribuye a la seguridad del sistema contable que se utiliza en la empresa, fijando y evaluando los procedimientos administrativos, contables y financieros que ayudan a que la empresa realice su objeto. Detecta las irregularidades y errores y propugna por la solución factible evaluando todos los niveles de autoridad, la administración del personal, los métodos y sistemas contables para que así el auditor pueda dar cuenta veraz de las transacciones y manejos empresariales. (Mayorga Poveda, 2015)

En concordancia con la autora nos ayudan a estandarizar y replicar nuestras operaciones, establecer metas medibles dentro de cada proceso, mediante la creación de mecanismos de monitoreo continuo para confirmar el cumplimiento de los objetivos, así como la fiabilidad de la información generada.

Principios del control interno

Principio de equilibrio.- Debe proporcionar el grado de control correspondiente, de igual manera la autoridad se delega y la responsabilidad se comparte, al delegar autoridad es necesario establecer mecanismos suficientes para verificar que se están cumpliendo con la responsabilidad y la autoridad delegada que este siendo debidamente ejercida.

Principios de los objetivos.- Ningún control será eficiente sino se fundamenta en los objetivos y si a través de él no se evalúan los logros de los mismos ya que es imprescindible establecer medidas específicas o estándares que sirvan de patrón para la evaluación de lo establecido.

Principios de la autoridad.- El control para que sea eficaz, debe ser oportuno y aplicarse antes de que se produzca el error de tal manera que sea posible tomar medidas correctivas con antelación.

Principio de desviaciones.- Todas las variaciones o desviaciones que se presenten en relación con los planes deben ser analizadas cuidadosamente, de tal manera que sea posible conocer las causas que las originaron, a fin de tomar medidas necesarias para evitarlas en el futuro.

Principio de excepción.- A fin de reducir costos y tiempo, el control debe aplicarse de preferencia a las actividades excepcionales o representativas, delimitando de manera adecuada cuales funciones estratégicas requieren control.

Principio de la función controlada.- La persona o función que realiza el control no debe estar involucrada con la actividad a controlar. (Estrada Vélez & Castro Prado, 2018)

COSO I, II, III

El modelo “COSO” puede ser definido como técnicas de control interno y criterios para una eficiente gestión de la organización. Siendo así, el informe COSO plantea que el control interno sea un proceso integrado, que forme parte de los procesos de los negocios y no pesados mecanismos burocráticos añadidos a los mismos.

En 1992 la comisión publicó el primer informe “Internal Control - Integrated Framework” denominado COSO I con el objeto de ayudar a las entidades a evaluar y mejorar sus sistemas de control interno, facilitando un modelo en base al cual pudieran valorar sus sistemas de control interno y generando una definición común de “Control Interno”.

En 2004, se publicó el estándar “Enterprise Risk Management - Integrated Framework” COSO II Marco integrado de Gestión de Riesgos que amplía el concepto de control interno a la gestión de riesgos implicando necesariamente a todo el personal, incluidos los directores y administradores. (Bertani, Polesello, Sanchez Mendoza, & Troila, 2014)

En mayo de 2013 se ha publicado la tercera versión COSO III. Se caracteriza por tener en cuenta los siguientes aspectos y generar diferentes beneficios:

- Mayores expectativas del gobierno corporativo.
- Globalización de mercados y operaciones.
- Cambio continuo en mayor complejidad en los negocios.
- Mayor demanda y complejidad en leyes, reglas, regulaciones y estándares.
- Expectativas de competencias y responsabilidades.
- Uso y mayor nivel de confianza en tecnologías que evolucionan rápidamente.
- Expectativas relacionadas con prevenir, desalentar y detectar el fraude. (Guardado, Laguán López, & Vásquez López, 2018)

Tabla 1 Tipos de COSO

	COSO I	COSO II	COSO III
TÍTULO	Marco Integrado de Control Interno	Marco Integrado de la Administración de Riesgo Empresarial	Marco Integrado de Control Interno
ANTECEDENTES	EE.UU. 1992	EE.UU. 2004	EE.UU. 2013
PROPÓSITOS	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia y eficacia de las operaciones. • Fiabilidad de la información financiera. • Cumplimiento de leyes y normas aplicables. 	<ul style="list-style-type: none"> • Objetivos estratégicos. • Eficiencia y eficacia de las operaciones. • Fiabilidad de la información financiera. • Cumplimiento de leyes y normas aplicables. 	<ul style="list-style-type: none"> • Amplificación de su aplicabilidad ante la expansión de objetivos operativos. • Actualización del contexto sobre la aplicación del control interno a diversos cambios y ambientes operativos. • Mayor cobertura de riesgos.
COMPONENTES	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Ambiente de control. 2.- Evaluación de riesgos. 3.- Actividades de control. 4.- Información y comunicación. 5.- Supervisión. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Ambiente interno. 2.- Establecimiento de objetivos. 3.- Identificación de eventos. 4.- Evaluación de riesgos. 5.- Respuesta al riesgo. 6.- Actividades de control. 7.- Información y comunicación. 8.- Supervisión. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Ambiente de control. 2.- Evaluación de riesgos 3.- Actividades de control 4.- Sistemas de Información y comunicación. 5.- Actividades de Monitoreo y Supervisión

Elaborado por: Las Autoras

Evaluación del control interno

La evaluación del sistema de control interno tiene como propósito disminuir el nivel de fraudes y desfalcos de fondos en la institución por falta de control en sus actividades de operaciones, lo cual puede ser superado mediante la aplicación de una serie de recomendaciones que contribuyan a mejorar y perfeccionar sus actividades operacionales.

Para (Paiva Acuña, 2013) una evaluación del control interno implica un examen de la efectividad del sistema de controles internos de una organización, lo cual reduce el riesgo de actividad falsa, lo que modera la necesidad de procedimientos de auditorías adicionales.

Rentabilidad

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

Según Aguirre, Barona & Dávila (2020) la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Para medir el rendimiento de la empresa, controlar costos o gastos y convertir ventas en ganancias, se usan los indicadores de rentabilidad.

Importancia

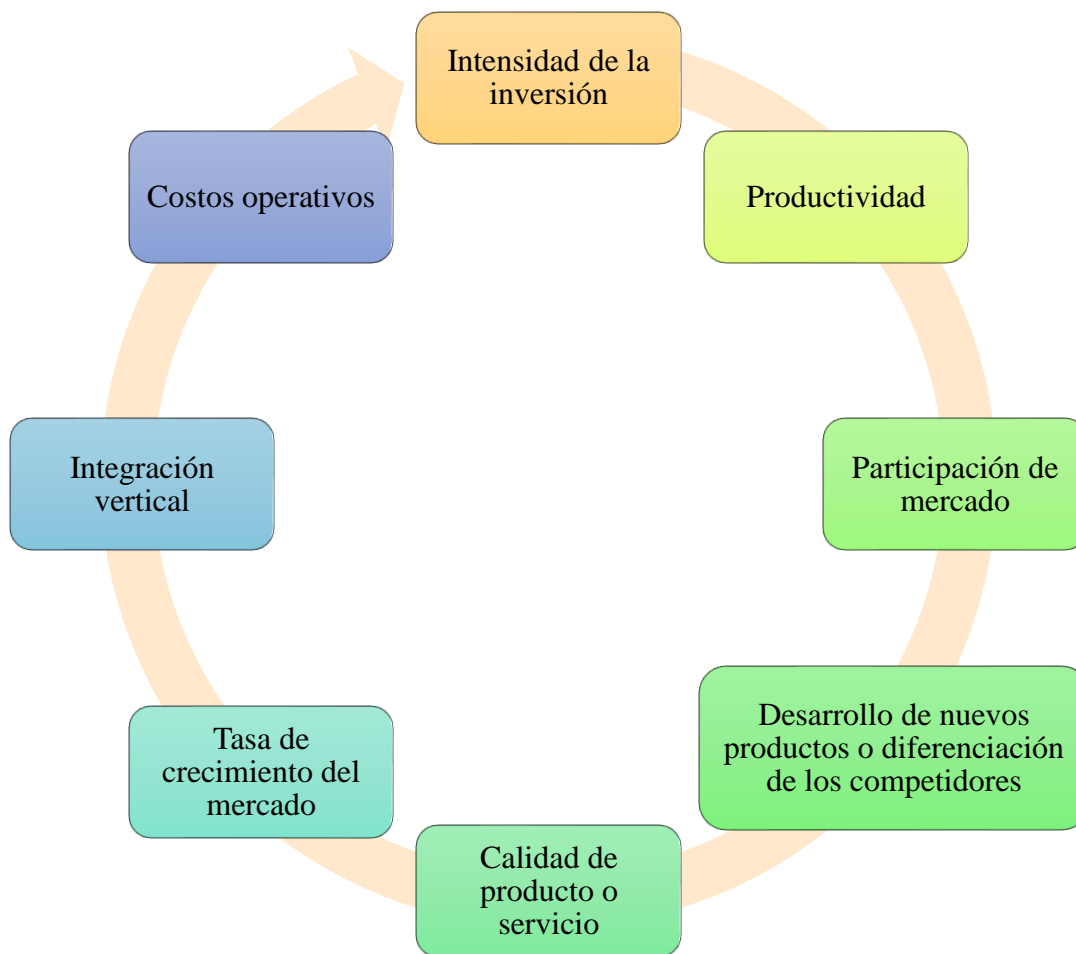
Para Amaya et al. (2015), la importancia de la rentabilidad radica en la evaluación de la solidez y la eficiencia de las empresas. También es una medida de rentabilidad general y de qué tan bien el liderazgo de la empresa administra el dinero de sus accionistas.

Por lo tanto es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico, ya que sin ella no podrán atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales.

Factores que determinan la rentabilidad

La capacidad para generar utilidades en cualquier sector empresarial, la entidad tendrá que proponer objetivos positivos para tomar decisiones correctas, que lleven a la empresa a mejorar su rentabilidad de manera eficiente y eficaz. Por ende se presentan 8 factores primordiales que influyen en la rentabilidad.

Ilustración 2 Factores que influyen en la rentabilidad



Fuente: (Zurita Farceque, 2018)

Elaborador por: Las Autoras

Indicadores de la rentabilidad

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

Los indicadores de rentabilidad sirven para medir y analizar las decisiones que toma una empresa en relación con sus actividades económicas y financieras. Esto permite asegurar una gestión eficiente de las actividades, además de generar beneficios para la empresa.

Rentabilidad neta del activo.- Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

Margen Bruto.- Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto).- Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.

Rentabilidad sobre el Patrimonio.- La rentabilidad sobre el patrimonio permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores.

Tabla 2 Indicadores de Rentabilidad

Denominación	Cálculo
Margen Bruto (De Utilidad)	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$
Margen Neto (De Utilidad)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$
Rendimiento del Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$
Rendimiento del Activo Total	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total Bruto}}$

Fuente: (López Sánchez, 2015)

Elaborado por: Las Autoras

3. Marco legal

La Empresa Comercial Maboan se encuentra regulada por los siguientes organismos, leyes, normas y reglamentos:

- Ley de hidrocarburos
- Reglamento de establecimientos de comercialización de combustibles
- Reglamento de refinación e industrialización de hidrocarburos
- Reglamento de regulación de precios de derivados de petróleo
- Reglamento de control de grasas, combustibles y lubricantes
- Código de trabajo
- Superintendencia de Compañías
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

4. Contextualización del objeto de estudio

La Empresa Comercial Maboan, es una sociedad anónima que consta de tres accionistas, dedicada a la venta al por mayor y menor de combustibles y lubricantes (gasolina extra, gasolina súper y diésel) al sector automotriz. Fue creada el 19 de junio del 2003 en el Cantón de Portoviejo, Provincia Manabí, actualmente es regulada por la Superintendencia de Compañías y la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero (ARCH), entre otras entidades. Se encuentra ubicada en el Km. 1 1/2 Vía Crucita en Portoviejo – Manabí – Ecuador.

Misión

Comercial Maboan proporciona combustible al sector automotriz, con los mejores estándares de seguridad y atención al cliente manteniendo la calidad, cantidad y precio justo, además de otros servicios que pueda requerir el cliente para satisfacer sus necesidades de una forma rápida, segura y de calidad.

Visión

Comercial Maboan busca ser una estación de servicio, líder en innovación en el Ecuador, con excelentes estándares de calidad, que permita ser ejemplo de mejoramiento continuo, proporcionando servicios a los clientes que requieran combustible para uso automotriz y otros servicios de calidad, cantidad y precio justo. Garantizar un servicio eficiente

y eficaz a nuestros clientes a través de un mejoramiento continuo, en base a valores y la tecnología. (Guerra Moreira, 2015)

Objetivos

1. Detectar las nuevas necesidades del mercado y satisfacerlas.
2. Ofrecer un servicio de alta calidad, para tener la aceptación y preferencia de los consumidores.
3. Incrementar el nivel de satisfacción del cliente.
4. Impulsar y acrecentar continuamente el compromiso de los empleados para con la empresa.
5. Tener un manejo eficiente de las finanzas para obtener una adecuada rentabilidad tanto económica como social.

Productos

COMERCIAL MABOAN S.A se dedica al expendio al por mayor y menor de combustibles líquidos al sector automotriz, tales como:

- ✓ Gasolina extra
- ✓ Gasolina súper
- ✓ Diésel
- ✓ Lubricantes

Estructura orgánica

Ilustración 3 Estructura orgánica



Fuente: Comercial Maboan S.A.

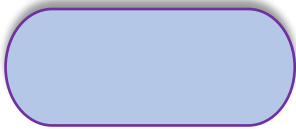

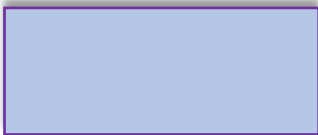
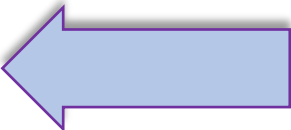

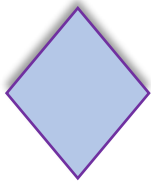
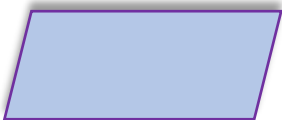


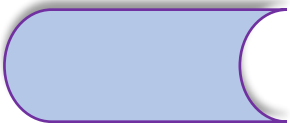
Proceso de compras

Cuando en la estación de servicio se identifica que el volumen de los tanques de almacenamiento es bajo, se comunica a la contadora para generar la orden de compra; y el desabastecimiento de lubricante y suministros son controlados por la asistente contable, respectivamente se hacen pedidos cuatro veces por semana de acuerdo al stock de cada producto. Se hacen cotizaciones entre los proveedores para identificar los precios convenientes, posteriormente se genera la orden de compra con el distribuidor previamente calificado y se verifica qué unidad de transporte está disponible para cumplir con el pedido.

El análisis de caso que se ejecutará en el COMERCIAL MABOAN S.A. cuenta con la aceptación y compromiso del Gerente Arq. Jimmy Marcelo Vélez Loor, a entregar información que sea de dominio público para que las investigadoras obtengan del título de Licenciadas en Contabilidad y Auditoría.

Simbología

Tabla 3 Simbología utilizada en los flujogramas

	Inicio / Fin de un proceso
	Disparador: Indica el inicio de un procedimiento conteniendo el nombre de éste o el nombre de la unidad administrativa.
	Operación: Representa la realización de una operación o actividad relativa a un procedimiento.
	Desplazamiento o Transporte: Indica el movimiento de los empleados, material y equipo de un lugar a otro.
	Inspección: Indica que se verifica la calidad y la cantidad de algo.
	Decisión o Alternativa: Indica un punto dentro del flujo en donde se debe tomar una decisión entre dos o más alternativas.
	Datos: Elementos que alimentan y generan en el procedimiento.
	Demora: Indica retraso en el desarrollo del proceso, método o procedimiento.
	Documento: Representa un documento en general que entre, se utilice, se genere o salga del procedimiento.
	Datos Almacenados: Almacena datos en cualquier etapa del proceso.

5. Operacionalización de las variables

Variable Independiente: El control interno

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas de verificación
<p>El control interno es una herramienta surgida de la imperiosa necesidad de accionar proactivamente, a los efectos de suprimir o disminuir significativamente la multitud de riesgos a la cual se hayan expuestos los distintos tipos de organizaciones, sean privadas o públicas, con o sin fines de lucro. (Quinaluisa Morán, Ponce Álava, Muñoz Macías, Ortega Haro, & Pérez Salazar, 2018)</p>	Ambiente de control	Integridad y valores éticos	¿Los empleados conocen misión, visión y objetivos corporativos?	<p>Cuestionario de control interno dirigido a la Jefa del Área de Compras del Comercial Maboan. S.A.</p>
	Evaluación de riesgos	Valoración de los riesgos	¿Las instalaciones donde se almacenan los productos son adecuadas?	
	Actividades de control	Control y seguimiento	¿Implementa actividades que asegure el cumplimiento del manual de procedimientos?	
	Información y comunicación	Controles sobre sistemas de información	¿La información generada de los procesos de compras es utilizada para la toma de decisiones?	
	Supervisión o monitoreo	Evaluaciones periódicas	¿Se monitorea que los procesos de compras funcionen correctamente?	

Variable Dependiente: Rentabilidad

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas de Verificación
<p>La rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Para medir el rendimiento de la empresa, controlar costos o gastos y convertir ventas en ganancias, se usan los indicadores de rentabilidad. (Aguirre Sajami, Barona Meza, & Dávila Dávila, 2020)</p>	<p>Procesos</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Procesos de la rentabilidad</p> <p>Análisis del área de rentabilidad</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuántos años lleva posicionado en el mercado? 2. ¿Se aplican indicadores de rentabilidad? 3. ¿Las actividades que realiza el personal están definidas en un manual de funciones correspondiente a su puesto? 4. ¿El departamento de compras reporta la información de manera oportuna para su registro contable? 5. ¿Se cuenta con un reglamento debidamente aprobado para el manejo de las compras? 6. ¿El departamento de contabilidad maneja comprobantes de egresos para la realización de sus transacciones? 7. ¿Se archivan de manera adecuada los documentos que demuestren el pago de obligaciones a terceros? 8. ¿Recibe el personal capacitaciones periódicas? 9. ¿Se realizan evaluaciones a los empleados de cada área? 10. ¿Cómo considera que se encuentra la rentabilidad de la empresa? 	<p>Entrevista al Gerente General del Comercial Maboan S.A.</p>

CAPÍTULO 3. DISEÑO METODOLÓGICO

1. Tipo de investigación

El presente trabajo de titulación es de tipo mixta y carácter descriptivo, porque permite responder el quién, el dónde, el cuándo, el cómo y el porqué del sujeto de estudio. Así mismo, permite detallar la problemática de la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. a partir de la evaluación del control interno en el área de compras para mejorar la rentabilidad.

2. Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación es de tipo mixta y carácter descriptivo, permite identificar y describir las causas del problema de investigación de manera más concreta, este enfoque permite obtener de manera eficiente la información necesaria que contribuya alcanzar los objetivos de la investigación, la misma que ayuda a solucionar el problema de investigación.

3. Alcance de la investigación

El alcance de la investigación se tomó como apoyo a la investigación descriptiva ya que se conoció las situaciones, actitudes y acciones que originan el problema en el área de compras del Comercial Maboan S.A. y por ende se conoció la situación actual de la empresa.

4. Diseño de investigación

El diseño de la investigación que se empleó en el análisis de caso es de carácter no experimental, porque las variables control interno y su incidencia en la rentabilidad de la empresa no se manipulan, dado que se observaron las variables tal y como se dan en su contexto original basándose en la información obtenida de la empresa en el año 2019.

5. Método de investigación

Descriptivo: Con este método las variables son investigadas basadas en la realidad, tal como se encuentran en el momento de la evaluación del proceso en el área de compras del Comercial Maboan S.A.

Bibliográfico: Se fundamenta con la información obtenida de fuentes confiables relacionadas con el tema objeto de estudio a partir de fuentes como libros, documentos web, archivos de

estudios realizados, que conducen a las investigadoras el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Estadístico: Con los datos recolectados a través de la aplicación de los indicadores de rendimiento, teniendo como principal propósito la comprobación económica en el período de estudio, se examina la información obtenida a través de la herramienta del paquete de office Excel que dan a conocer resultados confiables y por consiguiente una correcta toma de decisiones en la empresa.

6. Población y muestra

La población que intervendrá en el estudio está conformada por 10 personas, los mismos que forman parte del área total de la empresa, distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 4 Población y Muestra

Nº	CARGO
1	Gerente
1	Contadora
1	Asistente Contable
1	Secretaria
4	Despachadores
2	Personal de limpieza

Fuente: Comercial Maboan S.A.

Por tanto, esta población pequeña es considerada la muestra de estudio para el análisis de caso propuesto por las investigadoras.

7. Técnicas de recolección de información

Observación: Se aplica esta técnica siendo un elemento básico de todo proceso investigativo, para lo cual las investigadoras visitaron las instalaciones del comercial Maboan S.A. para conocer de forma directa el funcionamiento del área de compras; siendo el comienzo de la comprensión de la realidad.

Entrevista: La entrevista es una técnica cualitativa para recabar datos entre una relación directa establecida entre el investigador y el objeto de estudio, la misma que fue aplicada al gerente del comercial Maboan S.A. para conocer de buena fuente la rentabilidad que ha tenido la empresa en el período de estudio.

Cuestionario de Control Interno: Con esta herramienta de recolección de información, en la que interviene el entrevistador y el entrevistado dentro de un proceso directo de comunicación, las preguntas planteadas son cerradas, diseñadas preliminarmente en función al proceso de compras y los controles aplicados en el comercial Maboan S.A. dirigidos a la Jefa de Compras.

8. Procesamiento de la información

La información obtenida fue analizada y procesada de las fuentes bibliográficas relacionadas directamente con el tema objeto de estudio y con los resultados de las técnicas de información aplicadas que aportaron al cumplimiento de los objetivos planteados.

Para el desarrollo de las respuestas obtenidas con los instrumentos aplicados, en el caso del cuestionario de control interno se identificaron los riesgos y el nivel de confianza, y con la aplicación de la entrevista se realizó una narrativa con la información obtenida, posteriormente se procedió a presentar los datos de forma escrita, con el respectivo análisis de los resultados para establecer las conclusiones pertinentes y elaborar las recomendaciones correspondientes. Por último se presentaron los análisis de los datos obtenidos con la aplicación de los indicadores de rentabilidad y así conocer como incide el control interno en el proceso de compras y su rentabilidad en el Comercial Maboan S.A.

CAPÍTULO 4. RESULTADOS

1. Recolección de datos

1.1. Cuestionario de Control Interno

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO

Empresa COMERCIAL MABOAN S.A.

Componente: Área de Compras

Dirigido: Jefe de compras

N°	Pregunta	Respuesta					Observación
		Si	No	E/P	Pond.	Calif.	
AMBIENTE DE CONTROL							
1	¿Cuenta con un programa de conducta que incluya valores éticos y morales al personal?			X	10	6	No se rigen a un programa de valores éticos, pero la máxima autoridad competente establece verbalmente que se pongan en práctica los valores éticos en todo el personal.
2	¿Posee asignación de responsabilidades para el control de las decisiones?	X			10	10	La empresa cuenta con el personal responsable en todas sus actividades, para la adecuada toma de decisiones.
3	¿Cuenta con un manual de funciones y procedimientos establecido?		X		10	0	No consta con un manual establecido donde se detallen sus funciones y procedimientos.
4	¿Los empleados conocen misión, visión y objetivos corporativos?	X			10	10	La empresa divulga cada seis meses cuál es su misión y visión para mejorar continuamente.
5	¿Se asegura la empresa de que las actividades cumplan con las normas legales y reglamentarias?	X			10	10	La empresa cumple con las normas legales y reglamentarias.
6	¿Se realizan las actividades de acuerdo con la estructura organizacional para el cumplimiento de los objetivos?	X			10	10	Las actividades se realizan cumpliendo los objetivos de la empresa.
7	¿Se realiza las actividades de conformidad con la planificación previa?	X			10	10	De acuerdo a la planificación se da cumplimiento a las actividades.

EVALUACIÓN DE RIESGOS							
8	¿Las instalaciones donde se almacenan los productos son adecuadas?	X			10	10	La empresa cumple con la adecuada instalación para el almacenamiento de sus productos.
9	¿Se especifican medidas para la protección, uso, manejo y conservación de los productos?	X			10	10	Se cuenta con las medidas necesarias para el buen uso y manejo de los productos y el cuidado del personal.
10	¿Constan políticas que regulen el acceso al área de compras?		X		10	0	No hay un área de compra establecida dentro de la empresa.
11	¿Se efectúan reuniones de los directivos para asuntos estratégicos del negocio?	X			10	10	Si, cada 3 meses se evalúan las estrategias del negocio.
12	¿Se comprueba lo reportado con lo físico?	X			10	10	Si, semanalmente se verifica los reportes.
ACTIVIDADES DE CONTROL							
13	¿Implementa actividades que asegure el cumplimiento del manual de procedimientos?			X	10	6	No existe un manual, pero si se aseguran de que se cumplan las actividades.
14	¿La empresa ha establecido procedimientos para el tratamiento de las compras?	X			10	10	La empresa tiene su proceso de compras pero no es el adecuado.
15	¿Se realiza conciliación de compras mensualmente?	X			10	10	La empresa realiza mensualmente la conciliación de compras, lo que garantiza un mejor control.
16	¿Se controla la calidad del producto?	X			10	10	La empresa si controla la calidad de sus productos.
17	¿Se documentan las transacciones y hechos significativos del área de compras?	X			10	10	No existe un área de compras, pero si se lleva el registro de todas sus transacciones.
18	¿Se registra y clasifica oportunamente los hechos del área de compras?			X	10	6	Se registra y clasifica los hechos de compras, pero no existe un área de compras.
19	¿Cuenta con personal para verificar precios a proveedores antes de realizar las compras?	X			10	10	Existe el personal encargado para cada actividad.
20	¿Existe capacitaciones al personal del área de compras?		X		10	0	No existen capacitaciones al personal, y tampoco cuenta la empresa con un área de compras.
21	¿Se efectúan inspecciones sorpresas para garantizar el	X			10	10	La empresa si realizan de vez en cuando tales inspecciones,

	cumplimiento de las actividades?						para comprobar el cumplimiento de las actividades.
22	¿Se realizan pruebas de calibración en las bombas diariamente?	X			10	10	Si se realizan las pruebas de calibración en las bombas, pero cada tres meses.
23	¿Se emite reportes semanales de compras?	X			10	10	La empresa semanalmente emite los reportes de compras.
INFORMACIÓN Y CO1MUNICACIÓN							
24	¿Se identifican canales de comunicación adecuados?	X			10	10	La empresa mantiene una adecuada comunicación con sus empleados.
25	¿La información generada de los procesos de compras es utilizada para la toma de decisiones?	X			10	10	La información generada de todas las actividades es fundamental para la toma de decisiones.
26	¿El jefe de compras entrega informes o reportes a los directivos?	X			10	10	La persona encargada de las compras, realiza el reporte correspondiente.
27	¿Los informes se entregan debidamente actualizados?	X			10	10	La empresa exige los reportes actualizados.
SUPERVISIÓN O MONITOREO							
28	¿Se monitorea que los procesos de compras funcionen correctamente?	X			10	10	La empresa controla adecuadamente su proceso de compras.
29	¿Se informa a los directivos las observaciones producto de las actividades de seguimiento?	X			10	10	El responsable informa oportunamente todas las observaciones encontradas.
30	¿Se identifican las debilidades potenciales para fortalecer los controles?	X			10	10	La empresa identifica sus debilidades y busca estrategias para fortalecerlas.
31	¿Se implementan controles para disminuir riesgos en el área de compras?	X			10	10	No existe un área de compras, pero si existen controles para las compras.
TOTALES					310	268	

$$\text{Nivel riesgo de confianza} = \frac{\text{Calificación total}}{\text{Ponderación total}} \times 100 = \frac{268}{310} \times 100 = 86\%$$

RIESGO

ALTO 15% - 50%	MEDIO 51% - 75%	BAJO 76% - 95%
BAJA	MEDIO	ALTA

CONFIANZA

1.2.Hojas de Hallazgos

HOJA DE HALLAZGO Empresa COMERCIAL MABOAN S.A. Componente: Ambiente de Control					H.H. 1
Ref.	Condición	Criterio	Causa	Efecto	Recomendación
C.C.I. P/1	No existe programa de conducta que incluya valores éticos y morales al personal.	No se rigen a un programa de valores éticos, pero la máxima autoridad competente establece verbalmente que se pongan en práctica los valores éticos en todo el personal.	El Comercial Maboan S.A., no establece un programa por escrito de los valores éticos, para que el personal los ponga en práctica.	Falta de control al personal si se ejecuta lo dicho.	Establecer un programa donde se incluyan los valores éticos y que se pongan en práctica cada uno de ellos, lo cual permite dar prestigio a la empresa.
Elaborado por: D.S.D.S. Y L.S.M.M. Revisado por: S.E.P.A. Y M.O.C.M.					

HOJA DE HALLAZGO Empresa COMERCIAL MABOAN S.A. Componente: Ambiente de Control					H.H. 2
Ref.	Condición	Criterio	Causa	Efecto	Recomendación
C.C.I. P/3	No cuenta con un manual de funciones y procedimientos establecido	No consta con un manual establecido donde se detallan sus funciones y procedimientos.	Falta de implementación de un manual de funciones y procedimientos de la empresa.	Planificación precisa sobre las funciones y procedimientos que se cumplen dentro de la empresa.	Implementar el manual de compras.
Elaborado por: D.S.D.S. Y L.S.M.M. Revisado por: S.E.P.A. Y M.O.C.M.					

HOJA DE HALLAZGO Empresa COMERCIAL MABOAN S.A.						H.H. 3
Ref.	Condición	Criterio	Causa	Efecto	Recomendación	
C.C.I. P/10	No constan políticas que regulen el acceso al área de compras.	No hay un área de compra establecida dentro de la empresa.	No existen políticas que regulen lo dicho, ya que no hay un área de compra.	No existe un área de compras para regular políticas.	Implementar un área de compra, para poder establecer políticas y saber ejecutarlas.	
Elaborado por: D.S.D.S. Y L.S.M.M.						
Revisado por: S.E.P.A. Y M.O.C.M.						

HOJA DE HALLAZGO Empresa COMERCIAL MABOAN S.A.						H.H. 4
Ref.	Condición	Criterio	Causa	Efecto	Recomendación	
C.C.I. P/13	No implementa actividades que asegure el cumplimiento del manual de procedimientos	No existe un manual, pero si se aseguran de que se cumplan las actividades.	Falta de manual de procedimientos.	Se asegura que se cumplan las actividades correspondientes en el proceso de compra.	Implementación de manual para registrar las actividades ejecutadas.	
Elaborado por: D.S.D.S. Y L.S.M.M.						
Revisado por: S.E.P.A. Y M.O.C.M.						

HOJA DE HALLAZGO Empresa COMERCIAL MABOAN S.A.						H.H. 5
Ref.	Condición	Criterio	Causa	Efecto	Recomendación	
C.C.I. P/17	No se registra y clasifica oportunamente los hechos del área de compras.	Se registra y clasifica los hechos de compras, pero no existe un área de compras.	COMERCIAL MABOAN S.A., no cuenta con un área de compras establecido.	Los directivos no implementan un área de compra.	Tener un respaldo de las operaciones que efectúen, motivo por el cual deberán ser archivadas y foliadas en expedientes, que será entregado al contador.	
Elaborado por: D.S.D.S. Y L.S.M.M. Revisado por: S.E.P.A. Y M.O.C.M.						

HOJA DE HALLAZGO Empresa COMERCIAL MABOAN S.A.					H.H. 6
Ref.	Condición	Criterio	Causa	Efecto	Recomendación
C.C.I. P/20	No existen capacitaciones al personal del área de compras.	No existen capacitaciones al personal, y tampoco cuenta la empresa con un área de compras.	COMERCIAL MABOAN S.A., no cuenta con un plan de capacitación al personal ya que no existe tal área.	Mala administración, por parte de la directiva, sobre la capacitación del personal aunque no haya un área de compra.	Poner mayor compromiso en capacitar al personal, aunque no exista un área de compra, pero de todas maneras llevan un proceso de compras.
Elaborado por: D.S.D.S. Y L.S.M.M. Revisado por: S.E.P.A. Y M.O.C.M.					

1.3. Entrevista

ENTREVISTA

Empresa COMERCIAL MABOAN S.A.

Componente: Rentabilidad

Dirigido: Gerente General

1. ¿Cuántos años lleva posicionado en el mercado?

Iniciamos en el 2003, actualmente llevamos 19 años en el mercado.

2. ¿Se aplican indicadores de rentabilidad?

No se aplican.

3. ¿Las actividades que realiza el personal están definidas en un manual de funciones correspondiente a su puesto?

No existe un manual establecido donde se detallen sus funciones.

4. ¿El departamento de compras reporta la información de manera oportuna para su registro contable?

No existe un área de compras definida, pero si se realiza el adecuado registro contable.

5. ¿Se cuenta con un reglamento debidamente aprobado para el manejo de las compras?

No, el manejo de las compras lo realiza la Contadora de manera empírica.

6. ¿El departamento de contabilidad maneja comprobantes de egresos para la realización de sus transacciones?

Sí, todos los comprobantes de pago son archivados para la constancia de la transacción económica.

7. ¿Se archivan de manera adecuada los documentos que demuestren el pago de obligaciones a terceros?

Si, la documentación es archivada de manera adecuada.

8. ¿Recibe el personal capacitaciones periódicas?

No se capacita al personal.

9. ¿Se realizan evaluaciones a los empleados de cada área?

No se los evalúa.

10. ¿Cómo considera que se encuentra la rentabilidad de la empresa?

Tenemos una rentabilidad baja, pero hemos logrado mantenernos en el mercado.

1.4.Indicadores de rentabilidad aplicados al Comercial Maboan S.A.

INDICADORES DE RENTABILIDAD
Empresa COMERCIAL MABOAN S.A.

Componente: Rentabilidad

Dirigido: Comercial Maboan S.A.

Valores tomados de los estados financieros	
Ventas Netas	1.557.662,59
(-) Costos de Ventas	1.373.859,02
(=) Utilidad Bruta	183.803,57
Activo Total Bruto	152.001,42
Patrimonio	52.651,69
Utilidad Neta	16.783,08

Denominación	Cálculo	Procedimiento	Resultados	Resultados %
Margen Bruto (De Utilidad)	$\frac{Utilidad\ Bruta}{Ventas\ Netas}$	$\frac{183.803,57}{1.557.662,59}$	0,118	11,8%
Margen Neto (De Utilidad)	$\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas}$	$\frac{16.783,08}{1.557.662,59}$	0,011	1,1%
Rendimiento del Patrimonio	$\frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$	$\frac{16.783,08}{52.651,69}$	0,319	31,9%
Rendimiento del Activo Total	$\frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total\ Bruto}$	$\frac{16.783,08}{152.001,42}$	0,110	11%

2. Análisis de datos

2.1. Análisis del Cuestionario de Control Interno

Comercial Maboan S.A. es una empresa que no tiene determinado sus procedimientos como organización, no consta con un manual establecido donde se detallen sus funciones y procedimientos, a su vez la empresa se asegura que las actividades se cumplan con las normas legales y reglamentarias.

Se registra y clasifica oportunamente los hechos de compras, no obstante, no cuenta con una determinada área de compras, la contadora es quien lleva todo el proceso de compra, la información generada de los procesos de compras es utilizada para la toma de decisiones.

Se informa a los directivos las observaciones producto de las actividades de seguimiento, y con la información generada externamente se toma las debidas decisiones, siempre y cuando sea conveniente para la empresa.

A pesar de que no aplican una adecuada segregación de funciones y no cuentan con un manual donde sus responsabilidades y actividades sean detalladas, la empresa ha sabido llevar su control, pese a las deficiencias encontradas, en el cuestionario aplicado se confirma que el riesgo es bajo y la confianza es alta al obtener un resultado del 83.13 %

2.2. Análisis de la entrevista dirigida al gerente

La entrevista tiene como objetivo analizar el Control Interno del Proceso de Compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019.

El gerente general nos indica que la empresa lleva 19 años en el mercado, no aplican los indicadores de rendimiento, los cuales muestran la rentabilidad de los fondos comprometidos en un negocio, es decir, la capacidad de una empresa de generar beneficios económicos a partir de la utilización de recursos en el desarrollo de su objeto social.

La empresa no cuenta con un manual de funciones y procedimientos, pero si llevan un registro de las compras realizadas, cumple con las normas legales y procedimientos dentro y fuera de la empresa, tampoco existe un área de compras pero si se lleva un adecuado registro contable.

Por otro lado se preguntó al gerente general si cuenta con un reglamento debidamente aprobado para el manejo de las compras, al cual respondió que no, el manejo de compras lo realiza la contadora de manera empírica.

Así mismo, el departamento de contabilidad maneja los comprobantes de egresos para la realización de sus transacciones, lo cual tiene que tener evidencia de lo dicho. No se evalúa, ni capacita al personal de cada área.

La empresa tiene una rentabilidad baja, es necesario que en la empresa se investigue e identifique mejor las prácticas de comercialización de los productos y de la prestación de servicios, que no sólo permitan mejorar su calidad, sino que permita usar de forma más eficiente los recursos utilizados en su generación directa, así como los tiempos de desarrollo.

2.3. Análisis de los indicadores calculados

Para determinar la relación entre el control interno y la rentabilidad en la empresa Maboan S.A. se han considerado los indicadores de rentabilidad.

Con la adaptación del Margen Bruto se demostró que en el año 2019 fue de 11,8 %, la utilidad por cada dólar de venta es de 0,118. La utilidad está influenciada no solo por el costo de ventas sino también por los gastos operacionales, es decir, los gastos administrativos y ventas.

Por lo tanto el Margen Neto indicó que en el año de estudio por cada dólar utilizado se obtuvo 1,1% es decir, que las ventas netas superan a la utilidad neta. Este margen está influido por: costo de venta, los gastos operacionales y otros.

En cuanto el rendimiento del patrimonio corresponde al 31,9% en el 2019, lo que permite determinar el crecimiento de las ganancias que ha tenido la empresa, sobre el capital invertido, sin tener en cuenta los gastos financieros.

Al mismo tiempo se muestra el rendimiento del activo total, los cálculos significan la utilidad neta, con respecto al activo total, cada inversión en el activo total generó 0,110 centavos en el año 2019, esto nos demuestra la capacidad del activo para producir utilidades, independiente de como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

PROPUESTA

Introducción

Analizando la situación de la empresa ha sido factible realizar la presente propuesta, la misma que consiste en diseñar un modelo de procedimientos de control interno, que permita mejorar las actividades en los diferentes procesos en el área de comercialización y que ayudará a la empresa a ser más competitiva y funcionar de manera eficiente.

Título de la Propuesta

Modelo de procedimientos de control interno en el Comercial Maboan S.A. que permita mejorar las actividades en sus diferente procesos.

Justificación

La empresa Comercial Maboan S.A. no cuenta con un área de compras definida, ni manejan un manual de control interno establecido, todos sus controles han sido determinados de una manera empírica, por lo que existen deficiencias y probabilidades de riesgos que no permiten un adecuado proceso de compras, por lo que esta investigación permitirá presentar una descripción de los cargos y responsabilidades, además de implementar los flujogramas con los debidos procesos y establecer los indicadores de rentabilidad, para desarrollar las actividades correctamente y conocer la situación económica de la empresa.

Objetivos de la Propuesta

Objetivos General

Diseñar un modelo de procedimientos de control interno en el Comercial Maboan S.A. que permita mejorar las actividades en sus diferentes procesos.

Objetivos Específicos

- Asignar funciones y responsabilidades al personal del área de compras, para mejorar la rentabilidad y exista un mejor control de las actividades.
- Proyectar los procesos de compras a través de flujogramas, para una mejor comprensión por parte del personal.

- Establecer los indicadores de rentabilidad, para tener conocimiento de la situación económica de la empresa.

Políticas para el Área de Compras

- Generar las respectivas órdenes de compra.
- Registrar las compras que efectúa la empresa.
- Registrar los contratos que realice la empresa.
- Llevar un registro exacto de las compras en proceso.
- Realizar un seguimiento de las entregas pendientes.
- Seleccionar a los proveedores y evaluar su desempeño.
- Llevar un registro de averías descubiertas en los productos adquiridos.
- Registrar y realizar un seguimiento de las devoluciones de productos.
- Confeccionar notas de reclamo a los proveedores.
- Apoyar a la administración en la toma de decisiones.
- Rendir cuentas de la gestión de cada responsable.

Modelo de procedimiento

Proceso de Compra de combustible

COMERCIAL MABOAN S.A.



ELABORACIÓN DEL PROCESO DE COMPRAS DE COMBUSTIBLE

PROPÓSITO:

Describir el procedimiento que se utiliza para realizar la compra del combustible.

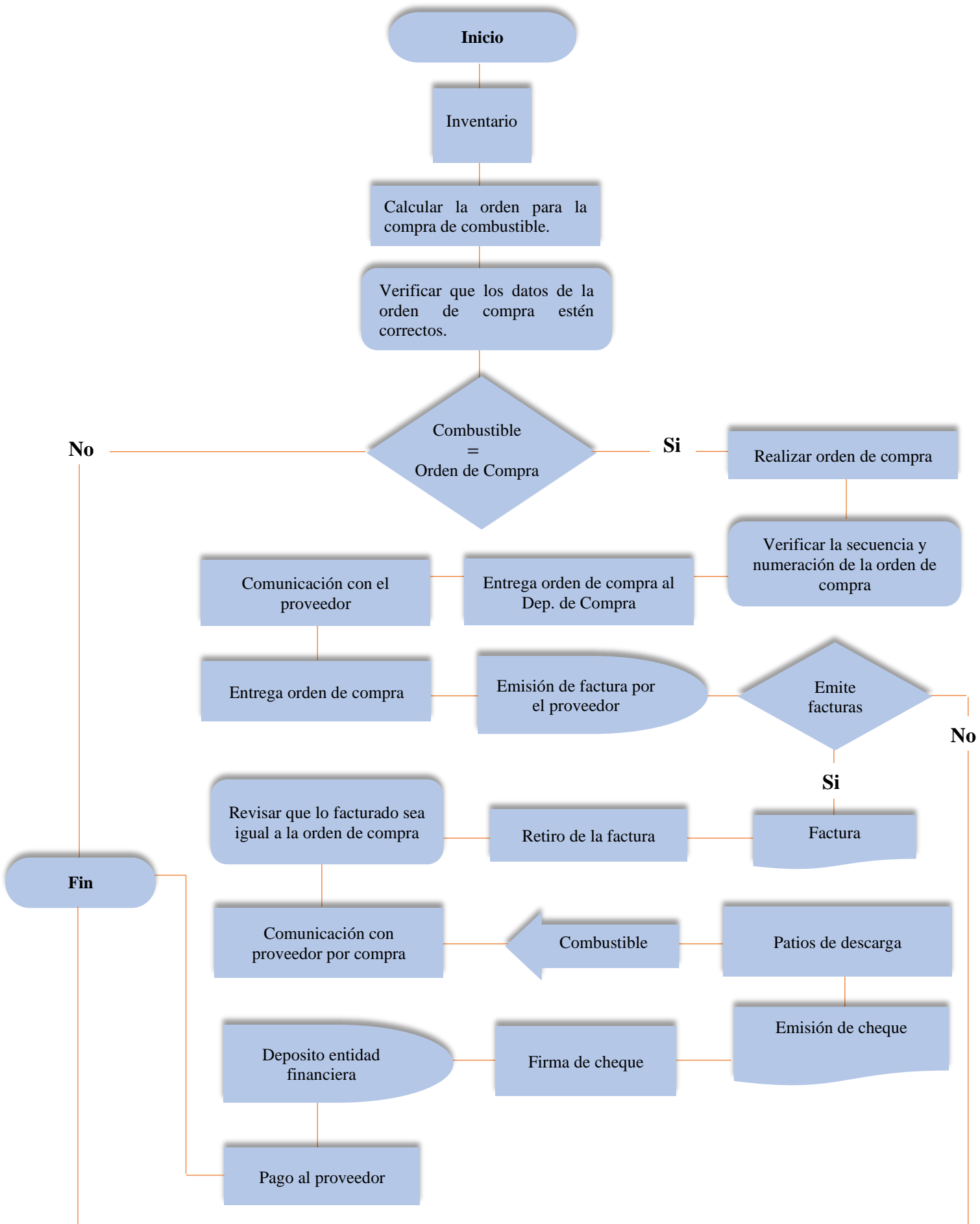
ALCANCE:

El procedimiento comienza desde la verificación del inventario hasta el pago al proveedor correspondiente.

PROCEDIMIENTOS:

- Realizar las verificaciones diarias del inventario.
- Comunicar de forma inmediata al proveedor luego de recibir el reporte de la inspección del inventario.
- Realizar la Orden de Compra.
- El ingreso del Combustible a las instalaciones no se realizará si no existe una previa revisión por parte del personal encargado.
- Los tanques de transporte deben poseer las condiciones adecuadas para el correcto traslado del combustible.
- El pago del combustible se realiza hasta las próximas 72 horas luego de la recepción de la factura.
- Verificar que los tanques de descarga cuenten con las condiciones adecuadas para el mantenimiento del combustible.
- Debe existir una correcta segregación de funciones con las personas involucradas en este proceso, es decir no podrán realizar todas las actividades una sola persona sin el debido control y supervisión de sus superiores.

Flujograma del proceso de compra de combustible



COMERCIAL MABOAN S.A.**ELABORACIÓN DEL PROCESO DE COMPRAS DE LUBRICANTES****PROPÓSITO:**

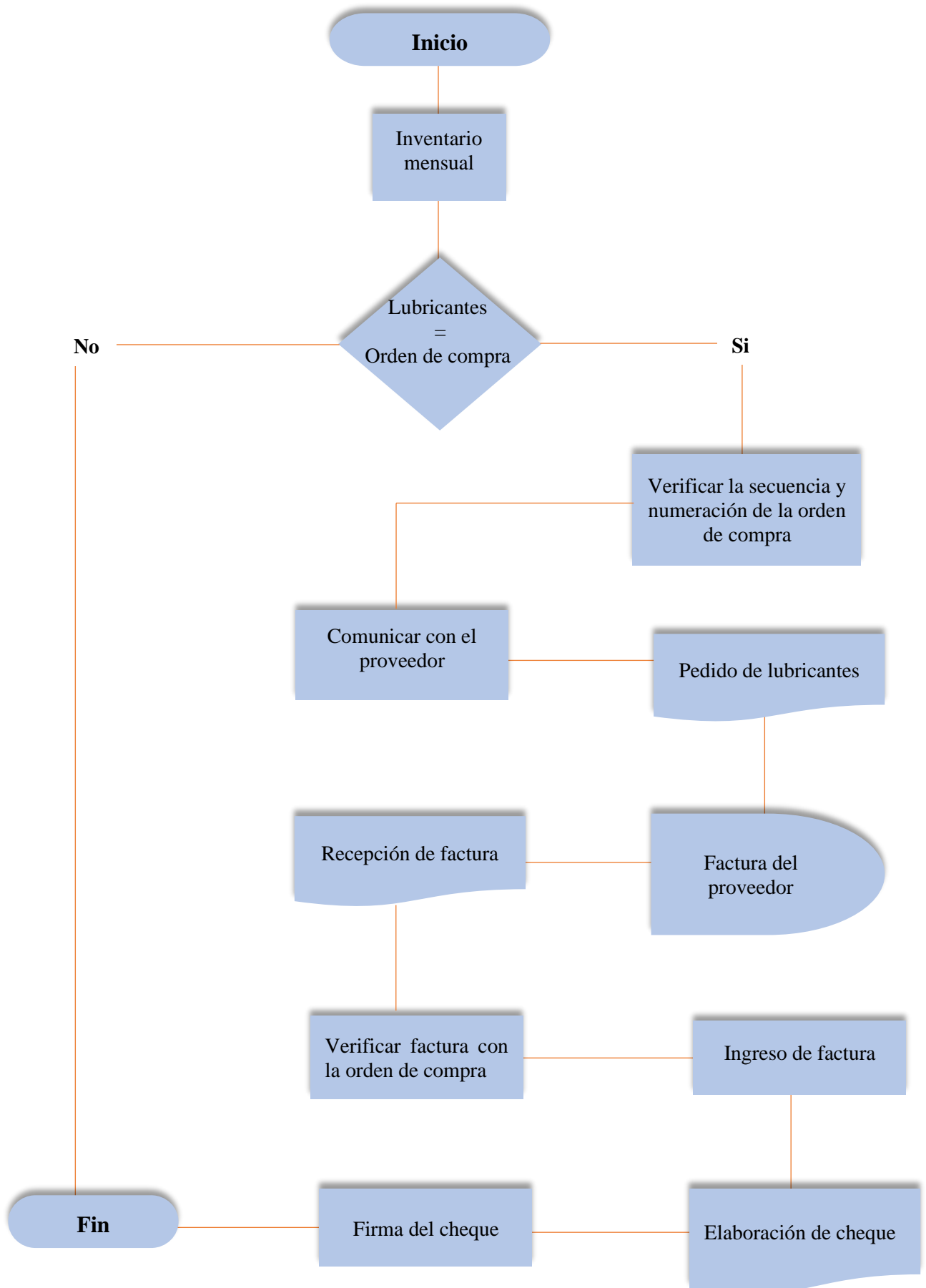
Conocer el procedimiento de manera exacta evitando cometer errores que afecten los objetivos de la gasolinera.

ALCANCE:

Verificación del inventario físico por parte de la Administración hasta la cancelación al proveedor del Comercial Maboan S.A. para el periodo determinado.

PROCEDIMIENTOS:

- Se revisa el inventario físico de Lubricantes de manera mensual.
- La compra se efectúa en el periodo de 3 días después de la revisión del inventario.
- El ingreso de Lubricantes se lleva a cabo conjuntamente con la factura correspondiente de la compra.
- Se ingresa de forma inmediata la factura de compra de Lubricantes al Sistema Contable del Comercial Maboan S.A.
- Se realiza el pago al proveedor dentro de 3 días posteriores a la compra.
- Se revisa que los Lubricantes se encuentren en estado óptimo para la venta.
- Debe existir una correcta segregación de funciones con las personas involucradas en este proceso, es decir no podrán realizar todas las actividades una sola persona sin el debido control y supervisión de sus superiores.

Flujogramas del proceso de compras de Lubricantes

Organigrama Funcional de Área de Compras

GERENTE GENERAL

Funciones:

- Revisar el cumplimiento de los procesos en compras que realiza el/la Jefe de Compras.
- Revisar los convenios de las compras con proveedores.
- Controlar las gestiones de compras que realiza el/la Jefe de Compras.
- Verificar que se realicen todos los procesos que establece en el manual de funciones para el/la Jefe de Compras.

JEFE DE COMPRAS

Funciones:

- Realizar la gestión de compras según el manual de funciones.
- Realizar los respectivos convenios con los proveedores.
- Analizar las compras.
- Realizar el plan de compras.
- Dar cumplimiento a lo establecido en el proceso de compras.
- Entregar informes a Gerencia.

SECRETARIA

Funciones:

- Brindar apoyo a todos los departamentos.
- Tener conocimientos en el área de Logística, Ventas y Atención al Cliente.
- Tener buenas relaciones interpersonales.
- Ser dinámica y entusiasta.
- Estar capacitada para trabajar en equipo y bajo presión

CONTADORA

Funciones:

- Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido en la empresa.

- Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable.
- Preparar y presentar informes sobre la situación financiera que exijan los entes de control y mensualmente entregar al Gerente.
- Elaborar los respectivos balances.
- Preparar y presentar las declaraciones tributarias.
- Llevar el archivo de su dependencia en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos o solicitudes de información tanto internas como externas.
- Asesorar en la parte contable y el control de procesos en compras al personal encargado de la gestión en compras.

ASISTENTE CONTABLE

Funciones:

- Registrar en el sistema las facturas de compras y ventas, así como los pagos a proveedores y los cobros de nuestros clientes.
- Realizar los comprobantes de retención y demás documentos encomendados por el Contador.
- Realizar los depósitos en el banco.
- Llevar el seguimiento de los pedidos de los clientes para un correcto despacho.
- Archivar de manera ordenada los documentos de la empresa.

DESPACHADOR/VENDEDOR

Funciones:

- Recibir el producto con la respectiva factura del proveedor.
- Brindar un excelente servicio al cliente.
- Atender al cliente según sus requerimientos.
- Tener conocimiento de las características del producto.
- Entregar factura al cliente por el producto o servicio entregado.
- Realizar correctamente los cierres de caja.

Indicadores de rentabilidad aplicados

De acuerdo al tercer objetivo de la propuesta los indicadores de rentabilidad aplicados son los siguientes:

Denominación	Cálculo
Margen Bruto (De Utilidad)	$\frac{\textit{Utilidad Bruta}}{\textit{Ventas Netas}}$
Margen Neto (De Utilidad)	$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas Netas}}$
Rendimiento del Patrimonio	$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Patrimonio}}$
Rendimiento del Activo Total	$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Activo Total Bruto}}$

CONCLUSIONES

- Una vez realizado el diagnóstico del cuestionario del control interno se pudo determinar que no existe un manual de procedimientos donde se detallen las funciones establecidas, a pesar de aquello se refleja un nivel de riesgo bajo y una confianza alta y se puede decir que tienen una comunicación adecuada entre los diferentes niveles jerárquicos, aunque algunas decisiones importantes no son conocidas por el personal.
- De acuerdo a los indicadores aplicados para determinar la rentabilidad se observa que la empresa tiene un 11% en la rentabilidad neta del activo que quiere decir que por cada unidad monetaria invertido en los activos se obtiene dicho porcentaje como rendimiento.

La empresa no aplica los indicadores rentabilidad, que son los que le van a permitir medir su situación financiera, pero a pesar de aquello llevan un control de manera empírica de sus actividades, el cual los han mantenido en el mercado hasta la actualidad.

- No se ha implementado anteriormente ningún manual de control interno que permita un adecuado manejo de compras y así mismo de la empresa en general, lo que ha ocasionado dificultad en la toma de decisiones.

RECOMENDACIONES

- Se debe mejorar el ambiente de control, la evaluación de riesgos y la actividad de control, por lo que se debe implementar un manual de procedimientos que detallen las funciones y responsabilidades al personal del área de compras, para que exista un mejor control de las actividades.
- La aplicación de los indicadores de rentabilidad establecidos le permitirán al Comercial Maboan poder medir su rendimiento especialmente en el área de compras y tomar decisiones de carácter estratégico que apunten a una mejor situación financiera.
- En conclusión, ante las falencias detectadas se recomienda implementar un manual de control interno basado en políticas, funciones y procedimientos al área de compras lo que permitirá al Comercial Maboan ser guiado en un camino hacia la excelencia, actualizada según los requerimientos que la gasolinera necesita y permitiendo una adecuada comunicación en cada área.

PRESUPUESTO VALORADO

RUBRO	CANTIDAD	VALORES EN DOLARES	
		UNITARIO	TOTAL USD
Pen drive	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Internet	3 meses	\$ 20,00	\$ 60,00
Tinta	2 cartuchos	\$ 15,00	\$ 30,00
Hojas	5 resmas	\$ 6,00	\$ 30,00
Impresiones	1000	\$ 0.05	\$ 50,00
Otros gastos			\$ 90,00
TOTAL			\$ 290,00

ACTIVIDADES	TIEMPO EN MESES														RECURSOS			COSTO										
	AGOSTO 2021				SEPTIEMBRE 2021				JUNIO 2022				JULIO 2022				AGOSTO 2022				SEPTIEMBRE 2022				HUMANOS	MATERIALES	OTROS	
	SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA											
Preámbulo: Introducción, justificación, objetivos																									Autoras del trabajo de titulación	Documentos de internet, libros, impresiones	Domicilio personal	30,00
Elaboración del marco teórico y conceptual																									Autoras del trabajo de titulación y docente	Documentos de internet, libros, impresiones	Domicilio personal	60,00
Elaboración del diseño metodológico																									Comisión Especial de Titulación–Tutor/Revisor	Internet, computadora	Domicilio personal	30,00
Recopilación, tabulación, tratamiento de los datos y/o información																									Autoras del trabajo de titulación y tutor/a	Internet, computadora	Domicilio personal	30,00
Explicación de resultados obtenidos, conclusiones y recomendaciones																									Autoras del trabajo de titulación	Internet, computadora	Domicilio personal	50,00
Entrega del documento a tutora y revisor y aplicación de correcciones y sugerencias																									Autoras del trabajo de titulación	Internet, computadora	Domicilio personal	20,00
Entrega del documento para fijar fecha de defensa y tribunal																									Autoras del trabajo de titulación	Internet, computadora	Domicilio personal	30,00

Sustentación ante el tribunal																					Autoras del trabajo de titulación	Internet, computadora	Domicilio personal	40,00
TOTAL																								290,00

CRONOGRAMA VALORADO

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, M. (2021). *¿Qué es el control interno y por qué es importante?* Obtenido de Marsh: <https://www.marsh.com/ve/es/services/risk-consulting/insights/what-is-internal-control-and-why-is-it-important.html>
- Aguiar Díaz, I. (2005). *Rentabilidad y riesgo en el comportamiento financiero de la empresa*. Las Palmas de Gran Canaria: Biblioteca Universitaria. Obtenido de <https://mdc.ulpgc.es/utills/getfile/collection/MDC/id/1513/filename/1519.pdf>
- Aguirre Sajami, C. R., Barona Meza, C. M., & Dávila Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una. *Revista Valor Contable*, 7(1), 50-64. Obtenido de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396/1751
- Altamirano Veintimilla, C. G. (2016). *Sistema de control interno y la gestión administrativa de la gasolinera El Arupo, año 2015*. Obtenido de Universidad Técnica de Ambato: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24043/1/T3797i.pdf>
- Atiaja Díaz, V. A. (2011). *Control interno al proceso de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de la estación de servicio Albán Valle de Baños de Agua Santa en el segundo semestre del año 2010*. Obtenido de Universidad Técnica de Ambato: <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/1828>
- Becerra Paguay, E., Sulca Córdova, G., & Espinoza Beltrán, V. (2016). *Control Interno – COSO II*. Obtenido de Universidad Central del Ecuador: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/21014/1/Control%20interno%20Coso%20II.pdf>
- Bertani, E. A., Polesello, M. F., Sanchez Mendoza, M. M., & Troila, J. A. (2014). *Coso I y Coso II Una Propuesta Integrada*. Obtenido de Universidad Nacional de Cuyo: https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/6694/bertanipolesellosancheztroila-tesisfce.pdf
- Estrada Vélez, F. G., & Castro Prado, A. J. (2018). *Ánalisis del control interno del departamento de producción de la empresa ILSA S.A de la ciudad de Quito en el año 2018*. Obtenido de Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/33121/1/TESIS%20ESTRADA%20Y%20CASTRO%20PARA%20SUSTENTAR.pdf>
- Guardado, A. N., Laguán López, M., & Vásquez López, M. O. (2018). *Actualización de las normas técnicas de control interno específicas basadas en Coso III, de la Alcaldía Municipal de la Reina del departamento de Chalatenango*. Obtenido de Universidad de El Salvador: <https://ri.ues.edu.sv/id/eprint/18636/1/TG%20%20A33.pdf>

- Guerra Moreira, M. M. (2015). *Valoración mediante el uso de flujos de fondos descontados para la empresa comercial Maboan S.A.* Obtenido de Universidad de las Fuerzas Armadas: <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/9720/1/T-ESPE-048722.pdf>
- Gutiérrez Janampa, J. A., & Tapia Reyes, J. P. (2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista Valor Contable*, 15. doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229>
- López Sánchez, M. M. (2015). *Los Indicadores Financieros y su relación en la toma de decisiones en la empresa Modas y Textiles Mundo Azul en el año 2012.* Obtenido de Universidad Técnica de Ambato: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17379/1/T3243ig.pdf>
- Mayorga Poveda, S. M. (2015). *El Control Interno basado en el Informe Coso y su incidencia en el Flujo de Efectivo de la empresa Enprovit de la Ciudad de Ambato.* Obtenido de Universidad Técnica de Ambato: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17777/1/T2976i.pdf>
- Meléndez Torres, J. B. (2016). *Control Interno.* Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de <https://docplayer.es/54400600-Juan-bladimiro-melendez-torres-control-interno-universidad-catolica-los-angeles-de-chimbote-sistema-de-universidad-abierta-1.html>
- Paiva Acuña, F. J. (Septiembre de 2013). Control interno y su incidencia en la rentabilidad de empresa cobros del norte S.A. *Revista Científica de FAREM-Estelí. Medio ambiente, tecnología y desarrollo humano*, 34-42. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/5910/3/99-371-1-PB.pdf>
- Quinaluisa Morán, N. V., Ponce Álava, V. A., Muñoz Macías, S. C., Ortega Haro, X. F., & Pérez Salazar, J. A. (2018). El control interno y sus herramientas de aplicación entre COSO y COCO. *Cofin Habana*, 12(1), 268 - 283. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612018000100018&lng=es&tlng=es.
- Rodríguez Cruz, Y. (2015). Gestión de Información y del Conocimiento para la toma de decisiones organizacionales. *Bibliotecas anales de investigación*(11), 150 - 163. Obtenido de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-GestionDeInformacionYDelConocimientoParaLaTomaDeDe-5704545.pdf>
- Serrano Carrión, P. A., Señalín Morales, L. O., Vega Jaramillo, F. Y., & Herrera Peña, J. N. (2018). El control interno como herramienta indispensable para una gestión financiera y contable eficiente en las empresas bananeras del cantón Machala (Ecuador). *Revista Espacios*, 39(3), 30. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n03/a18v39n03p30.pdf>
- Solís Tirado, M., Méndez Hernández, S., Moctezuma Hernández, A., Novela Joya, R., Martínez Lucero, E. O., & Amaya Parra, G. (2015). *La importancia de la Liquidez, rentabilidad, inversión y toma*

de decisiones en la gestión financiera empresarial para la obtención de recursos en la industria de la pesca de pelágicos menores en Ensenada B.C. Obtenido de Universidad Autónoma de Baja California:
http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xviiicongresoaecca/cd/161c.pdf

Ubillús Macías, J. M., Tamayo Cevallos, C. D., & Zambrano Intriago, M. M. (2016). El Control Interno como Herramienta Eficiente en las Pymes de la Ciudad de Portoviejo. *Revista ECA Sinergia*, 6-15. Obtenido de <https://revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia/article/download/378/1272?inline=1>

Zurita Farceque, T. (2018). *Factores que influyen en la rentabilidad de la empresa constructora Miranda Ingenieros S.R.L, 2017.* Obtenido de Universidad Privada Norbert Wiener: <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2449/TESIS%20Zurita%20Trinidad.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS

Anexo 1. Formato de la Entrevista



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL DEL COMERCIAL MABOAN S.A.

OBJETIVO: Evaluar el control interno al proceso de compras y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Maboan S.A. del año 2019.

- 1. ¿Cuántos años lleva posicionado en el mercado?**
- 2. ¿Se aplican indicadores de rentabilidad?**
- 3. ¿Las actividades que realiza el personal están definidas en un manual de funciones correspondiente a su puesto?**
- 4. ¿El departamento de compras reporta la información de manera oportuna para su registro contable?**
- 5. ¿Se cuenta con un reglamento debidamente aprobado para el manejo de las compras?**
- 6. ¿El departamento de contabilidad maneja comprobantes de egresos para la realización de sus transacciones?**
- 7. ¿Se archivan de manera adecuada los documentos que demuestren el pago de obligaciones a terceros?**
- 8. ¿Recibe el personal capacitaciones periódicas?**
- 9. ¿Se realizan evaluaciones a los empleados de cada área?**
- 10. ¿Cómo considera que se encuentra la rentabilidad de la empresa?**

¡Gracias por su colaboración!

Anexo 2. Cuestionario de Control Interno



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO

Empresa COMERCIAL MABOAN S.A

Componente: Área de Compras

Dirigido: Jefe de compras

N°	Pregunta	Respuesta				Observación
		Si	No	Pond.	Calif.	
AMBIENTE DE CONTROL						
1	¿Cuenta con un programa de conducta que incluya valores éticos y morales al personal?					
2	¿Posee asignación de responsabilidades para el control de las decisiones?					
3	¿Cuenta con un manual de funciones y procedimientos establecido?					
4	¿Los empleados conocen misión, visión y objetivos corporativos?					
5	¿Se asegura la empresa de que las actividades cumplan con las normas legales y reglamentarias?					
6	¿Se realiza actividades de acuerdo con la estructura organizacional para el cumplimiento de los objetivos?					
7	¿Se realiza las actividades de conformidad con la planificación previa?					
EVALUACIÓN DE RIESGOS						
8	¿Las instalaciones donde se almacenan los productos son adecuadas?					

9	¿Se especifican medidas para la protección, uso, manejo y conservación de los productos?					
10	¿Constan políticas que regulen el acceso al área de compras?					
11	¿Se efectúan reuniones de los directivos para asuntos estratégicos del negocio?					
12	¿Se comprueba lo reportado con lo físico?					
ACTIVIDADES DE CONTROL						
13	¿Implementa actividades que asegure el cumplimiento del manual de procedimientos?					
14	¿La empresa ha establecido procedimientos para el tratamiento de las compras?					
15	¿Se realiza conciliación de compras mensualmente?					
16	¿Se controla la calidad del producto?					
17	¿Se documenta las transacciones y hechos significativos del área de compras?					
18	¿Se registra y clasifica oportunamente los hechos del área de compras?					
19	¿Cuenta con personal para verificar precios a proveedores antes de realizar las compras?					
20	¿Existe capacitaciones al personal del área de compras?					
21	¿Se efectúa inspecciones sorpresas para garantizar el cumplimiento de las actividades?					
22	¿Se realizan pruebas de calibración en las bombas diariamente?					
23	¿Se emite reportes semanales de compras?					
INFORMACIÓN Y CO1MUNICACIÓN						
24	¿Se identifican canales de comunicación adecuados?					
25	¿La información generada de los procesos de compras es utilizada para la toma de decisiones?					

26	¿El jefe de compras entrega informes o reportes a los directivos?					
27	¿Los informes se entregan debidamente actualizados?					
SUPERVISIÓN O MONITOREO						
28	¿Se monitorea que los procesos de compras funcionen correctamente?					
29	¿Se informa a los directivos las observaciones producto de las actividades de seguimiento?					
30	¿La información generada por fuentes externas puede ser corroborada internamente?					
31	¿Se identifican las debilidades potenciales para fortalecer los controles?					
32	¿Se implementan controles para disminuir riesgos en el área de compras?					
TOTALES						

Anexo 3. Formato de Orden de Compra Combustible

COMERCIAL MABOAN S.A.

RUC: 1391723806001



N° 001-

ORDEN DE COMPRA

COMBUSTIBLE

Proveedor:

Fecha de Pedido: Fecha de Pago:

Términos de Entrega:

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD/ GLS	V. UNIT.	V. TOTAL

SUB-TOTAL	
IVA 12%	
TOTAL	

Elaborado por: Autorizado por: Recibido por:

Anexo 4. Formato de Orden de Compra Lubricantes

COMERCIAL MABOAN S.A.

RUC: 1391723806001



N° 001-

ORDEN DE COMPRA

LUBRICANTES

Proveedor:

Fecha de Pedido: Fecha de Pago:

Términos de Entrega:

Sirvanse por este medio suministrarnos los siguientes artículos:

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL

SUB-TOTAL	
IVA 12%	
TOTAL	

Elaborado por: Autorizado por: Recibido por:

Anexo 5. Imágenes en el Comercial Maboan S.A.



Fuera del Comercial Maboan



Con la Contadora de la empresa

Anexo 6. Cuestionario de control interno y entrevista al Comercial Maboan S.A.

CUESTIONARIO DE CONTROL INTERNO

Empresa COMERCIAL MABOAN S.A.

Componente: Área de Compras

Dirigido: Jefe de Compras

No	Pregunta	Respuesta					Observación
		Si	No	EIP	Pond.	Calif.	
AMBIENTE DE CONTROL							
1	¿Cuenta con un programa de conducta que incluya valores éticos y morales al personal?			X	10	6	No se rigen a un programa de valores éticos, pero la máxima autoridad competente establece verbalmente que se pongan en práctica los valores éticos en todo el personal.
2	¿Posee asignación de responsabilidades para el control de las decisiones?	X			10	10	La empresa cuenta con el personal responsable en todas sus actividades, para la adecuada toma de decisiones.
3	¿Cuenta con un manual de funciones y procedimientos establecidos?		X		10	0	No consta con un manual establecido donde se detallan sus funciones y procedimientos.
4	¿Los empleados conocen misión, visión y objetivos corporativos?	X			10	10	La empresa divulga cada seis meses cuál es su misión y visión para mejorar continuamente.
5	¿Se asegura la empresa de que las actividades cumplan con las normas legales y reglamentarias?	X			10	10	La empresa cumple con las normas legales y reglamentarias.
6	¿Se realizan las actividades de acuerdo con la estructura organizacional para el cumplimiento de los objetivos?	X			10	10	Las actividades se realizan cumpliendo los objetivos de la empresa.
7	¿Se realiza las actividades de conformidad con la planificación previa?	X			10	10	De acuerdo a la planificación se da cumplimiento a las actividades.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

8	¿Las instalaciones donde se almacenan los productos son adecuadas?	X			10	10	La empresa cumple con la adecuada instalación para el almacenamiento de sus productos.
9	¿Se especifican medidas para la protección, uso, manejo y conservación de los productos?	X			10	10	Se cuenta con las medidas necesarias para el buen uso y manejo de los productos y el cuidado del personal.
10	¿Constan políticas que regulen el acceso al área de compras?		X		10	0	No hay un área de compra establecida dentro de la empresa.
11	¿Se efectúan reuniones de los directivos para asuntos estratégicos del negocio?	X			10	10	Si, cada 3 meses se evalúan las estrategias del negocio.
12	¿Se comprueba lo reportado con lo físicos?	X			10	10	Si, semanalmente se verifica los reportes.

ACTIVIDADES DE CONTROL

13	¿Implementa actividades que asegure el cumplimiento del manual de procedimientos?			X	10	6	No existe un manual, pero si se aseguran de que se cumplan las actividades.
14	¿La empresa ha establecido procedimientos para el tratamiento de las compras?	X			10	10	La empresa tiene su proceso de compras pero no es el adecuado.
15	¿Se realiza conciliación de compras mensualmente?	X			10	10	La empresa realiza mensualmente la conciliación de compras, lo que garantiza un mejor control.
16	¿Se controla la calidad del producto?	X			10	10	La empresa si controla la calidad de sus productos.
17	¿Se documentan las transacciones y hechos significativos del área de compras?	X			10	10	No existe un área de compras, pero si se lleva el registro de todas sus transacciones.
18	¿Se registra y clasifica oportunamente los hechos del área de compras?			X	10	6	Se registra y clasifica los hechos de compras, pero no existe un área de compras.

19	¿Cuenta con personal para verificación precios a proveedores antes de realizar las compras?	X			10	10	Existe el personal encargado para cada actividad.
20	¿Existe capacitaciones al personal del área de compras?		X		10	0	No existen capacitaciones al personal, y tampoco cuenta la empresa con un área de compras.
21	¿Se efectúan inspecciones sorpresas para garantizar el cumplimiento de las actividades?	X			10	10	La empresa si realizan de vez en cuando tales inspecciones para comprobar el cumplimiento de las actividades.
22	¿Se realizan pruebas de calibración de las bombas diariamente?	X			10	10	Si se realizan, las pruebas de calibración en las bombas, pero cada tres meses.
23	¿Se emite reportes semanales de compras?	X			10	10	La empresa semanalmente emite los reportes de compras.

INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

24	¿Se identifican canales de comunicación adecuados?	X			10	10	La empresa mantiene una adecuada comunicación con sus empleados.
25	¿La información generada de los procesos de compras es utilizada para la toma de decisiones?	X			10	10	La información generada de todos los actividades es fundamental para la toma de decisiones.
26	¿El jefe de compras entrega informes o reportes a los directivos?	X			10	10	La empresa encargada de las compras, realiza el reporte correspondiente.
27	¿Los informes se entregan debidamente actualizados?	X			10	10	La empresa exige los reportes actualizados.

SUPERVISIÓN O MONITOREO

28	¿Se monitorea que los procesos de compras funcionen correctamente?	X			10	10	La empresa controla adecuadamente su proceso de compras.
29	¿Se informa a los directivos las observaciones producto de las actividades de seguimiento?	X			10	10	El responsable informa oportunamente todas las observaciones encontradas.

30	¿se identifican las debilidades potenciales para fortalecer los controles?	X			10	10	La empresa identifica sus debilidades y busca estrategias para fortalecerlas.
31	¿Se implementan controles para disminuir riesgos en el área de compras?	X			10	10	No existe un área de compras, pero si existen controles para las compras
TOTALES					310	268	

$$\text{Nivel riesgo de confianza} = \frac{\text{Calificación total}}{\text{Ponderación total}} \times 100 = \frac{268}{310} \times 100 = 86\%$$

RIESGO		
ALTO 15% - 50% BASA	MEDIO 51% - 75% MEDIO	BASO 76% - 95% ALTA
CONFIANZA		

ENTREVISTA

Empresa COMERCIAL HABOAN S.A

Componente: Rentabilidad

Dirigido: Gerente General

1.- ¿Cuántos años lleva posicionado en el mercado?

Iniciamos en el 2003, actualmente llevamos 14 años en el mercado.

2.- ¿Se aplican indicadores de rentabilidad?

No se aplican.

3.- ¿Las actividades que realiza el personal están definidas en un manual de funciones correspondiente a su puesto?

No existe un manual establecido donde se detallen sus funciones.

4.- ¿El departamento de compras reporta la información de manera oportuna para su registro contable?

No existe un área de compras definida, pero si se realiza el adecuado registro contable.

5.- ¿Se cuenta con un reglamento debidamente aprobado para el manejo de las compras?

No, el manejo de las compras lo realiza la Contadora de manera empírica.

6.- ¿El departamento de contabilidad maneja comprobantes de egresos para la realización de sus transacciones?

Si, todos los comprobantes de pagos son archivados para la constancia de la transacción económica.

7.- ¿Se archivan de manera adecuada los documentos que demuestren el pago de obligaciones a terceros?

Si, la documentación es archivada de manera adecuada.

8.- ¿Recibe el personal capacitaciones periódicas?

No se capacita el personal.

9.- ¿Se realizan evaluaciones a los empleados de cada área?

No se los evalúa.

10.- ¿Cómo considera que se encuentra la rentabilidad de la empresa?
Tenemos una rentabilidad baja, pero hemos logrado mantenernos en el mercado.

Anexo 7. Estados Financieros del Comercial Maboan S.A.



COMERCIAL MABOAN SA 2019 BALANCE GENERAL

Hasta: 31/12/2019

Fecha de Imp. 22/05/2020 15:03:16

Page 1 of 3

Formato	Detalle de la Cuenta	Mayores	Resultado
1	ACTIVO		<u>152,001.42</u>
101	ACTIVO CORRIENTE		135,120.64
10101	CAJA Y BANCO		18,197.54
1010101	CAJAS	7,216.42	
101010101	Caja General	<u>3,134.62</u>	
101010102	Caja Vaucher	<u>3,789.05</u>	
101010103	Caja Cheques	<u>0</u>	
101010104	Caja Lubricantes	<u>292.75</u>	
1010102	BANCO	10,981.12	
101010201	Banco del Pichincha 3345372504	<u>8,840.21</u>	
101010202	Banco de Guayaquil	<u>1,247.95</u>	
101010204	Banco Bolivariano	<u>140.00</u>	
101010206	Banco del Pacifico 07590938	<u>738.57</u>	
101010207	Banco Guayaquil Cuenta Corriente	<u>14.39</u>	
10102	ACTIVOS FINANCIEROS		14,133.20
1010205	DOCUMENTOS Y CUENTAS PO	14,133.20	
101020501	CLIENTES	14,133.20	
10102050101	Jorge Luis Guillem	<u>352.77</u>	
10102050101	Agua Kantarina	<u>214.18</u>	
10102050101	Cadena Ivan	<u>655.47</u>	
10102050101	Carreño Duval	<u>80.45</u>	
10102050101	Codesarrollo	<u>262.79</u>	
10102050101	Ministerio De Cultura y Patrimonio	<u>0</u>	
10102050101	Distribuidora Tmm	<u>596.54</u>	
10102050101	Espinales Roddy	<u>306.36</u>	
10102050101	Fundacion Espoir	<u>771.49</u>	
10102050101	Garan	<u>724.57</u>	
10102050101	Garcia Andres	<u>169.50</u>	
10102050101	Mundo Digital	<u>556.49</u>	
10102050101	Plan International	<u>167.29</u>	
10102050101	Rapidrive	<u>374.51</u>	
10102050101	Runatza	<u>030.00</u>	
10102050101	Santos Nicolas	<u>106.84</u>	
10102050101	Tv Cable	<u>268.51</u>	
10102050101	Velez Ortiz Marcelo	<u>899.99</u>	
10102050101	Velez Ortiz Ana Lucia	<u>150.20</u>	
10102050101	Sertecing	<u>599.58</u>	
10102050101	Vision Mundial	<u>321.32</u>	
10102050101	Loor Jorge	<u>130.94</u>	
10102050101	Santana Jesus	<u>75.04</u>	
10102050101	Cedeño Galo	<u>78.19</u>	
10102050101	Zambrano Jonathan	<u>56.95</u>	
10102050101	Banco del Pacifico	<u>143.04</u>	
10102050101	Kubiec	<u>388.17</u>	
10102050101	Velez Ortiz Oswaldo	<u>0</u>	
10102050101	Consejo de Participacion Ciudadana	<u>-0.10</u>	
10102050101	Sportmancar	<u>269.52</u>	
10102050101	Teran Govea Xavier	<u>120.74</u>	
10102050101	Zambrano Melina	<u>15.00</u>	
10102050101	Sanchez Daniel	<u>0</u>	
10102050201	Empresa Publica Casa Para Todos	<u>-2.83</u>	
10102050201	El Diario	<u>0</u>	
10102050201	Consortio Ponce y Teran	<u>0.93</u>	
10102050201	Velez Loor Jimmy Marcelo	<u>15.60</u>	
10103	INVENTARIOS		16,144.96
1010306	INVENTARIOS DE PRODUCTOS	16,144.96	



COMERCIAL MABOAN SA

2019

BALANCE GENERAL

Hasta: 31/12/2019

Fecha de Imp. 22/05/2020 15:03:58

Page 2 of 3

Formato	Detalle de la Cuenta	Mayores	Resultado
101030601	Inventario de Mercaderia 12%	16,144.96	
10104	SERVICIOS Y OTROS PAGOS A		52.18
1010403	ANTICIPO	52.18	
101040301	ANTICIPOS PROVEEDORES	0	
1010403011	Oro Azul	0	
1010403011	Gasoservicios	0	
1010403011	Gerardo Ortiz e Hijos CIA LTDA	0	
101040302	ANTICIPOS EMPLEADOS	-0.08	
1010403021	Guerra Moreira Mirian	0	
1010403021	Palacios Bryan	0	
1010403021	Velez Loor Marcelo	0	
1010403021	Farfan Andres	0	
1010403021	Bermello Tomas	0	
1010403021	Mendoza Pedro	0	
1010403021	Alcivar Kevin	-0.08	
1010403021	Marcos Mera	0	
1010403021	Mera Cristhofer	0	
101040303	FALTANTES EMPLEADOS	42.26	
1010403031	Palacios Bryan	0	
1010403031	Otros Faltantes	42.26	
1010403031	Farfan Andres	0	
1010403031	Bermello Tomas	0	
1010403031	Mendoza Pedro	0	
1010403031	Alcivar Kevin	0	
1010403031	Mera Marcos	0	
1010403031	Ponce Bryan	0	
1010403031	Cedeño Cristian	0	
1010403031	Mera Cristhofer	0	
101040304	PRESTAMOS EMPLEADOS	0	
1010403041	Guerra Moreira Mirian	0	
1010403041	Farfan Andres	0	
1010403041	Bermello Tomas	0	
1010403041	Alcivar Kevin	0	
101040305	ANTICIPO MAESTROS	10.00	
1010403051	Garcia Hugo	10.00	
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS COI		86,592.76
1010501	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOF	67,138.64	
101050101	IVA en Compras	63,494.37	
101050102	IVA Presuntivo	3,644.27	
1010502	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOF	13,985.45	
101050201	Retencion Fuente	9,905.94	
101050202	Retencion Fuente 3x 1000	4,079.51	
1010503	ANTICIPO AL IMPUESTO A LA R	5,468.67	
101050301	Anticipo de Impuesto a la Renta	5,468.67	
102	ACTIVOS NO CORRIENTES		16,880.78
10201	PROPIEDADES, PLANTAS Y EQ		16,880.78
1020105	MUEBLES Y ENCERES	15,129.46	
1020106	MAQUINARIAS Y EQUIPOS	31,420.55	
1020108	EQUIPOS DE COMPUTACION	11,662.62	
1020112	(-)DEPRECIACION ACUMULADA DE	-41,331.85	
2	PASIVOS		99,349.73
201	PASIVO CORRIENTE		99,349.73
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS PO		54,145.40
2010301	LOCALES	54,145.40	
201030101	PROVEEDORES POR PAGAR	54,145.40	
2010301011	Petrolrios	168.14	

**COMERCIAL MABOAN SA**

2019

BALANCE GENERAL

Hasta: 31/12/2019

Fecha de Imp. 09/03/2021 12:23:37

Page 3 of 3

Formato	Detalle de la Cuenta	Mayores	Resultado
2010301011	<u>Cepsa</u>	<u>746.57</u>	
2010301011	<u>Lomucia Cia Ltda.</u>	<u>0</u>	
2010301011	<u>Velez Ortiz Jimmy Marcelo</u>	<u>0</u>	
2010301011	<u>Alvarado Pin Pablo</u>	<u>0</u>	
2010301011	<u>Freno Seguro</u>	<u>0</u>	
2010301011	<u>Manacleaning</u>	<u>0</u>	
2010301011	<u>Oro Azul</u>	<u>0</u>	
2010301011	<u>Loor Loor Leonor Denisse</u>	<u>0</u>	
2010301011	<u>Arriendos Ing. Marcelo Velez Ortiz</u>	<u>230.69</u>	
2010301011	<u>Fesa</u>	<u>0</u>	
2010301011	<u>Toala Moreno Julian Antonio</u>	<u>0</u>	
2010301011	<u>COMSECAP (TRANSPORTE)</u>	<u>0</u>	
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRRI		38,276.93
2010701	CON LA ADMINISTRACION TRIE	37,703.08	
201070101	RETENCIONES FUENTES	102.30	
2010701011	<u>Retencion Fuente 1% por Pagar</u>	<u>101.08</u>	
2010701011	<u>Retencion Fuente 2% por Pagar</u>	<u>1.22</u>	
2010701011	<u>Retencion Fuente 8% por Pagar</u>	<u>0</u>	
2010701011	<u>Retencion Fuente 10% por Pagar</u>	<u>0</u>	
201070102	RETENCIONES IVA	7.14	
2010701021	<u>Retencion IVA 30% por Pagar</u>	<u>2.10</u>	
2010701021	<u>Retencion IVA 70% por Pagar</u>	<u>5.04</u>	
2010701021	<u>Retencion IVA 100% por Pagar</u>	<u>0</u>	
201070103	IVA VENTAS	37,593.64	
2010701031	<u>IVA Ventas</u>	<u>593.64</u>	
2010703	CON EL IEES		442.18
201070301	<u>IESS Por Pagar</u>	<u>442.18</u>	
201070302	<u>Prestamos Hipotecarios</u>	<u>0</u>	
2010705	PARTICIPACION TRABAJADORES P		-0.01
2010707	SUELDOS Y SALARIOS		131.68
201070702	<u>Préstamos Quirografarios</u>	<u>131.68</u>	
20112	PORCION CORRIENTE DE PRO		6,927.40
2011201	<u>JUBILACION PATRONAL</u>	<u>5,478.00</u>	
2011202	<u>OTROS BENEFICIOS A LARGO PLA.</u>	<u>1,449.40</u>	
3	PATRIMONIO		<u>52,651.69</u>
301	CAPITAL		800.00
30101	<u>CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO</u>	<u>800.00</u>	
306	RESULTADOS ACUMULADOS		35,068.61
30601	<u>GANACIAS ACUMULADAS</u>	<u>35,233.61</u>	
30602	<u>(-) PERDIDAS ACUMULADAS</u>	<u>-165.00</u>	
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO		16,783.08
30701	<u>GANANCIA NETA DEL PERIODO</u>	<u>16,783.08</u>	
4.	PASIVO + PATRIMONIO		<u>152,001.42</u>

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL
ARQ VELEZ LOOR JIMMY MARCELO
C.I 1308860566

FIRMA DEL CONTADOR
ING. MIRIAN GUERRA MOREIRA
REG. No. 4624



COMERCIAL MABOAN SA

2019

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Desde: 01/01/2019 Hasta: 31/12/2019

Fecha de Imp. 21/05/2020 16:43:30

Page 1 of 3

Formato	Detalle de la Cuenta	Mayores	Resultado
4	INGRESOS		<u>1,557,800.31</u>
401	INGRESO DE ACTIVIDADES OI		1,557,662.59
4101	VENTAS DE BIENES		1,557,662.59
410101	VENTAS DE COMBUSTIBLES	1,549,457.69	
41010101	<u>Ventas de Super</u>	<u>278,673.89</u>	
41010102	<u>Ventas de Extra con Etanol</u>	<u>1,068,633.64</u>	
41010103	<u>Ventas de Diesel</u>	<u>202,150.16</u>	
410103	VENTAS DE LUBRICANTES	8,204.90	
41010301	<u>Hd 40 Lts</u>	<u>1,647.21</u>	
41010302	<u>2tt Lts</u>	<u>678.80</u>	
41010303	<u>Tqd Lts</u>	<u>487.35</u>	
41010304	<u>Gtx 20w50 Lts</u>	<u>980.65</u>	
41010305	<u>15W40 Lts</u>	<u>226.24</u>	
41010306	<u>Hd 40 GlS</u>	<u>162.49</u>	
41010307	<u>Tqd GlS</u>	<u>107.15</u>	
41010308	<u>Gtx 20w50 GlS</u>	<u>85.72</u>	
41010309	<u>Sae 40 Oil GlS</u>	<u>64.29</u>	
41010311	<u>Aditivo</u>	<u>2,419.78</u>	
41010312	<u>Refrigerante Lts</u>	<u>231.94</u>	
41010313	<u>Agua de Bateria</u>	<u>248.29</u>	
41010314	<u>Líquido de Freno</u>	<u>864.99</u>	
430	OTROS INGRESOS		137.72
4302	INTERESES FINANCIEROS		10.96
430201	<u>Intereses Bancarios</u>	<u>10.96</u>	
4305	OTRAS RENTAS		126.76
430501	<u>Sobrantes en Ventas</u>	<u>126.76</u>	
5	COSTOS Y GASTOS		<u>1,541,017.23</u>
501	COSTOS DE VENTAS Y PRODI		1,373,859.02
5101	MATERIALES UTILIZADOS O P		1,360,682.01
510101	<u>(+)INVENTARIO INICIAL DE BIENES</u>	<u>17,312.89</u>	
510102	<u>(+)COMPRAS NETAS LOCALES</u>	<u>1,359,514.08</u>	
51010201	<u>Compras de Combustibles</u>	<u>1,353,115.21</u>	
51010202	<u>Compras de Lubricantes</u>	<u>6,398.87</u>	
510111	<u>(-)INVENTARIO FINAL DE PRODUC</u>	<u>-16,144.96</u>	
5104	<u>(+)OTROS COSTOS INDIRECTO</u>	<u>13,177.01</u>	
510401	<u>DEPRESIACION PROPIEDADES PI</u>	<u>13,177.01</u>	
502	GASTOS		167,158.21
5201	GASTOS DE VENTAS		112,469.85
520101	SUELDOS, SALARIOS Y DEMA	33,931.94	
52010101	<u>Sueldos</u>	<u>28,578.70</u>	
52010102	<u>Horas Extras</u>	<u>3,725.50</u>	
52010103	<u>Comida</u>	<u>36.00</u>	
52010104	<u>Otros Ingresos</u>	<u>1,591.74</u>	
520102	APORTES A LA SEGURIDAD S	4,427.70	
52010201	<u>Aporte Patronal</u>	<u>3,255.74</u>	
52010202	<u>Fondos de Reserva</u>	<u>1,171.96</u>	
520103	BENEFICIOS SOCIALES E INDI	5,627.75	
52010301	<u>Vacaciones</u>	<u>423.44</u>	
52010302	<u>Decimo Cuarto</u>	<u>1,379.18</u>	
52010303	<u>Decimo Tercero</u>	<u>2,587.03</u>	
52010307	<u>Salario Digno</u>	<u>1,138.40</u>	
52010308	<u>Bono</u>	<u>99.70</u>	
520105	HONORARIOS, COMISIONES Y DIE	320.00	
520108	MANTENIMIENTOS Y REPARA	7,424.01	
52010801	<u>Mant. de Equipos e Instalaciones</u>	<u>704.42</u>	
52010802	<u>Mant. de Dispensadores</u>	<u>1,978.88</u>	
52010803	<u>Mant. de Equipos de Computacion</u>	<u>496.70</u>	
52010805	<u>Materiales de Limpieza (Oficinas)</u>	<u>423.59</u>	
52010806	<u>Mant. de Extintores</u>	<u>927.41</u>	

**COMERCIAL MABOAN SA**

2019

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Desde: 01/01/2019 Hasta: 31/12/2019

Fecha de Imp. 21/05/2020 16:43:30

Page 2 of 3

Formato	Detalle de la Cuenta	Mayores	Resultado
52010807	Mant. de Tanques de Almacenamien	1,323.00	
520111	PROMOCION Y PUBLICIDAD		18.00
520112	COMBUSTIBLE		6,134.33
520114	SEGUROS Y REASEGUROS (F		576.84
52011401	Responsabilidad Civil	439.12	
52011402	Fiel Cumplimiento Manejo Ambiental	137.72	
520115	TRANSPORTE		42,362.79
520117	GASTOS DE VIAJES		614.00
52011701	Peaje	614.00	
520120	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONE		7,557.64
52012001	Pago anual ARCH	1,600.00	
52012002	Cuerpo de Bomberos-Permiso de Fu	402.09	
52012005	Superintendencia de Compañia	90.07	
52012007	Oro Azul	2,700.00	
52012012	Conecel	2,049.77	
52012013	Sri	36.45	
52012015	Servicio Anual (Datafast S.A.)	98.56	
52012018	Servientrega	3.70	
52012029	Tasas Ambiental (Gobierno Provincie	480.00	
52012030	Registro Mercantil	70.00	
520127	OTROS GASTOS		91.00
520128	SUMINISTROS DE OFICINA		2,463.15
520132	UNIFORMES		448.84
520133	SERVICIOS BANCARIOS		468.86
52013302	Comision Transferencias	21.29	
52013303	Consideracion de Camara	267.00	
52013304	Cheques Devueltos	2.79	
52013305	Emision de Chequera	126.96	
52013307	Sobregiros	13.89	
52013308	Servicio por Transacción	36.93	
520135	MOVILIZACION		3.00
5202	GASTOS ADMINISTRATIVOS		54,688.36
520201	SUELDOS, SALARIOS Y DEMA		26,034.00
52020101	Sueldos	25,200.00	
52020103	Comida	699.00	
52020104	Otros Ingresos	135.00	
520202	APORTE A LA SEGURIDAD SO		4,604.08
52020201	Aporte Patronal	2,679.08	
52020204	Fondo de Reservas	1,925.00	
520203	BENEFICIOS SOCIALES E INDI		1,636.08
52020301	Vacaciones	450.00	
52020302	Decimo Cuarto	386.04	
52020303	Decimo Tercero	800.04	
520209	ARRENDAMIENTOS OPERATIV		10,000.00
52020901	Arriendo-Instalaciones	10,000.00	
520217	GASTOS DE VIAJES		6,926.55
52021701	Viaticos	680.81	
52021702	Comida	5,932.72	
52021703	Hospedaje	268.11	
520218	SERVICIOS BASICOS		5,236.40
52021801	Energia Electrica	3,357.03	
52021802	Telefono	230.81	
52021803	Agua Potable	568.56	
52021804	Internet	1,080.00	
520220	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONE		230.75
52022001	Impuesto 1.5 Activos - Municipio	52.90	
52022002	Patente Municipal	103.78	
52022008	Tasa de Habilitacion y Control	28.31	
52022009	Tasa de Seguridad y Vigilancia Muni	9.32	



COMERCIAL MABOAN SA

2019

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Desde: 01/01/2019 Hasta: 31/12/2019

Fecha de Imp. 09/03/2021 12:23:14

Page 3 of 3

Formato	Detalle de la Cuenta	Mayores	Resultado
52022010	Tasa de Servicio de Informacion (GA	36.44	
520227	OTROS GASTOS	20.50	
7.	RESULTADO DEL EJERCICIO		16,783.08

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL
ARQ VELEZ LOOR JIMMY MARCELO
C.I 1308860566

FIRMA DEL CONTADOR
ING. MIRIAN GUERRA MOREIRA
REG. No. 4624