



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TRABAJO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

**TEMA: “CONTROL INTERNO EN LA GESTIÓN DEL INVENTARIO Y EL
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA MARCELO’S”.**

AUTORA: Vanessa Alexandra Paredes Zumbana

TUTOR: Dra. Mg. Alexandra Tatiana Valle Álvarez

AMBATO – ECUADOR

2015

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dra. Mg. Alexandra Tatiana Valle Álvarez en mi calidad de Tutora del Trabajo de Graduación sobre el tema: “Control Interno en la Gestión del Inventario y el Margen de Contribución de la Empresa Marcelo’s” desarrollado por, Vanessa Alexandra Paredes Zumbana, egresada de la carrera de Contabilidad y Auditoría considero que dicho Trabajo de Graduación reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponden a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad Tesis de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la Comisión de Calificador designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, Mayo del 2015

LA TUTORA



Dra. Mg. Alexandra Tatiana Valle Álvarez

AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, Vanessa Alexandra Paredes Zumbana, con C.I. # 180447166-, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Graduación: “Control Interno en la Gestión del Inventario y el Margen de Contribución de la Empresa Marcelo’s” como también los contenidos presentados, ideas y análisis y síntesis son de exclusiva de mi persona, como autor de este Trabajo de Investigación.

Ambato, Mayo del 2015

AUTORA



Vanessa Alexandra Paredes Zumbana

C.I. #180447166-0

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

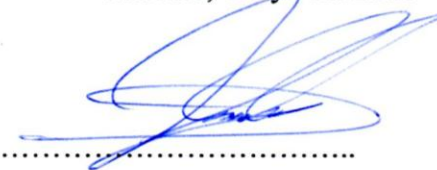
El tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación, sobre el Tema: “Control Interno en la Gestión del Inventario y el Margen de Contribución de la Empresa Marcelo’s” elaborado por, Vanessa Alexandra Paredes Zumbana, egresada de la carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Mayo del 2015



DR. FABIÁN MERA

DOCENTE CALIFICADOR



ING. ROBERTO VALENCIA

DOCENTE CALIFICADOR



ECO. DIEGO PROAÑO

PRESIDENTE DE TRIBUNAL

DEDICATORIA

A mi Dios, a mis padres quien con su ejemplo de lucha y perseverancia son el motor de mi vida para que este sueño hoy llegue a ser una realidad y por haber hecho de mi persona y mujer con principios basados en el amor, justicia y honestidad.

AGRADECIMIENTO

Agradecida de manera especial a la Dra. Mg. Alexandra Tatiana Valle Álvarez, por el apoyo con sus conocimientos valiosos en mi trabajo de investigación.

A mi Dios quien con su bendición ayuda a fortalecer día a día mis conocimientos. A mis padres por el amor y el apoyo incondicional en toda mi etapa universitaria, quienes son mi ejemplo de lucha.

A la Empresa “Marcelo’s” quien proporcionó la apertura necesaria y colaboración con la información requerida para la culminación del presente Trabajo de Investigación.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN.....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO	xiii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
EL PROBLEMA	2
1.1 Tema.....	2
1.2 Planteamiento del Problema.....	2
1.2.1. Contextualización.....	2
1.2.1.1 Macrocontextualización	2
1.2.1.2 Mesocontextualización.....	3
1.2.1.3 Microcontextualización.....	8
1.2.2 Análisis Crítico.....	9
1.2.3. Prognosis.....	10
1.2.4. Formulación del Problema	11
1.2.5. Preguntas Directrices	11
1.2.3. Delimitación del objeto de investigación.....	11
1.3. Justificación.....	12
1.4. Objetivos	13
1.4.1. Objetivo General	13
1.4.2. Especifico.....	13

CAPÍTULO II	14
MARCO TEÓRICO.....	14
2.1 Antecedentes Investigativos.....	14
2.2 Fundamentación Filosófica	16
2.2.1 Fundamentación Epistemológica	17
2.2.2 Fundamentación Ontología	17
2.2.3 Fundamentación Axiología	17
2.3 Fundamentación Legal	18
2.4 Categorías Fundamentales	19
2.4.1.2. Marco conceptual de la variable dependiente	30
2.5. HIPÓTESIS.....	36
2.6. SEÑALAMIENTO DE VARIABLES DE LA HIPÓTESIS.....	36
2.4 CATEGORIAS FUNDAMENTALES	37
CAPÍTULO III.....	39
METODOLOGÍA	39
3.1. Enfoque	39
3.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	39
3.2.1 Investigación de campo.....	39
3.2.2. Investigación bibliográfica – documental	40
3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN	41
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	41
3.4.1. Población.....	41
3.4.2 Muestra.....	43
3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	44
3.5.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE.....	44
3.5.2. OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE	46
3.6 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	48
PLAN DE PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN	49
3.7.1 PLAN DE PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN.....	49

3.7.2 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	50
CAPITULO IV	53
ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	53
4.1. Análisis de resultados.....	53
ANÁLISIS FINANCIERO	68
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO	70
COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO	70
FACTOR DEFICIENTE.....	70
MÉTODOS DE VALORACIÓN.....	70
INDICADOR	70
4.2 PLANTEAMIENTO DE LA HIPOTESIS	71
CAPITULO V	74
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	74
5.1 CONCLUSIONES	74
5.2 RECOMENDACIONES	75
CAPÍTULO VI.....	76
PROPUESTA.....	76
6.1. DATOS INFORMATIVOS	76
6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	77
6.3 JUSTIFICACIÓN	78
6.4 OBJETIVOS	79
6.4.1. General	79
6.4.2. Específicos	79
6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	79
6.6 FUNDAMENTACIÓN	80
6.7. MODELO OPERATIVO.....	87
CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA.....	89

6.7.2 EJECUCIÓN Y DESARROLLO DEL PROCESO DE CONTROL.....	95
INDICADORES DE GESTIÓN Y DE RENTABILIDAD	117
6.8 ADMINISTRACIÓN	118
6.9 PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN	118
BIBLIOGRAFÍA.....	120
ANEXOS.....	122

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla: 1.1: Establecimientos por Actividad Económica	6
Tabla 1.2.: Ingresos por Ventas.....	7
Tabla: Diseño de la Matriz para Tabulación.....	49
Tabla 4.1. Ambiente laboral.....	54
Tabla 4.2. Objetivos de la empresa	55
Tabla 4.3. Segregación de Funciones	56
Tabla 4.4. Evaluación y Revisión del trabajo al Personal.....	57
Tabla 4.5. Evaluación y Revisión del trabajo al Personal.....	58
Tabla 4.6. Sistemas de información en la empresa.....	59
Tabla 4.7. Retroalimentación al personal de la empresa.....	60
Tabla 4.8. Constataciones Físicas de los inventarios	61
Tabla 4.9. Modelo de Control Interno en la gestión de inventario.....	62
Tabla 4.10. Incremento de Ventas	63
Tabla 4.11. Sistema de Costeo	64
Tabla 4.12. Variación de los Costos Variables.....	65
Tabla 4.13. Control de los Costos Fijos	66
Tabla 4.14. Importancia de los Costos Mixtos	67
Tabla 4.2. Datos de la encuesta.	72

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1: Árbol de Problemas.....	9
Gráfico 1.4: Establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario.....	18
Gráfico 2.1: Inclusión de categorías conceptuales.....	37
Gráfico 2.2: Constelación de ideas.....	38
Gráfica 3.1: Modelo para la representación gráfica.....	50
Gráfico: 4.1. Ambiente laboral dentro de la empresa.....	54
Gráfica: 4.2. Objetivos propuestos a cabalidad en el tiempo establecido.....	55
Gráfica: 4.3. Adecuada segregación de Funciones.....	56
Gráfica: 4.4. Revisión y evaluación del trabajo realizado por el personal.....	57
Gráfico 4.5: Comunicación adecuada entre el personal.....	58
Gráfico 4.6: Sistemas de Información de la Empresa.....	59
Gráfico 4.7: Retroalimentación al Personal.....	60
Gráfico 4.8: Constataciones físicas de inventario.....	61
Gráfico 4.9.: Existencia de un Modelo de Control Interno.....	62
Gráfico 4.10: Incremento de Ventas.....	63
Gráfico 4.11.: Investigación de Campo.....	64
Gráfico 4.12. Variación de los Costos Variables.....	65
Gráfico 4.13: Investigación de Campo.....	66
Gráfico 4.14.: Importancia de los Costos Mixtos.....	67

RESUMEN EJECUTIVO

Considerando que el control interno es un tema de discusión por parte de la Gerencia de la empresa “Marcelo’s” de la ciudad de Ambato durante estos dos últimos años, se ha visto la necesidad de realizar el presente trabajo investigativo, con el objetivo de ser útil en la toma de decisiones por parte de gerencia en la búsqueda de salvaguardar sus activos, el cumplimiento de las operaciones.

El presente tema: “Control Interno en la Gestión del Inventario y el Margen de Contribución de la Empresa Marcelo’s”, ha sido resultado de un análisis previo, puesto que las compras y ventas son operaciones muy importantes dentro de las actividades comerciales de todo negocio se ha detectado errores que se debe corregir de manera inmediata.

El disponer de políticas y procedimientos para el control interno, facilita el reconocimiento de las operaciones y de las responsabilidades implícitas en cada proceso, de tal forma que coadyuve no solo a mantener información fiable sino también la optimización de recursos; sin embargo el sistema de control interno apoyado en procedimientos establecidos, no garantizan la disminución de la totalidad de errores que puedan suscitarse, todo depende de cómo se implante, se evalúe y supervise.

En el desarrollo de este trabajo investigativo intervinieron el personal de la entidad antes mencionada, que proporcionaron información confidencial con el fin de hallar solución al tema planteado. Es por ello, que considero que este trabajo será de gran utilidad en la búsqueda de posibles soluciones para los procedimientos de compras y ventas.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación fue realizada en la empresa “Marcelo’s” de la ciudad de Ambato, en el que se determinó existía una carencia de un sistema de control interno en las áreas estratégicas de todo negocio como son compras y ventas. Para la presente investigación se desarrollaron seis capítulos, que se detallan a continuación.

Capítulo I. El problema de Investigación, donde se indica el caso concreto y el porqué del estudio, así como también la necesidad del mismo, utilizando como soporte el árbol de problemas, la justificación y los objetivos divididos en un objetivo general y cuatro específicos.

Capítulo II. Marco Teórico, donde se hace una breve recopilación de trabajos que sirven como antecedentes del tema, además se presenta una fundamentación filosófica y legal del problema de investigación, aquí consta también las bases teóricas que sustentan la investigación, y por último se tiene el planteamiento de la hipótesis.

Capítulo III. Metodología, en el mismo se señala todo lo referente al tipo; nivel; población; técnicas y procedimientos de la investigación.

Capítulo IV. En esta fase se presentará un Análisis e Interpretación de los Resultados obtenidos en el proceso de investigación, además se realiza un Análisis Financiero para una mejor verificación de la hipótesis.

Capítulo V. Las Conclusiones y Recomendaciones obtenidas en el desarrollo del estudio se expondrán en este capítulo.

Capítulo VI. Finalmente se hará la presentación de una propuesta de un diseño y aplicación de Sistema de Control Interno para el área de Compras y Ventas con la finalidad de mejorar el Margen de Contribución de la Empresa “Marcelo’s”.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Tema

“Control interno en la gestión del inventario y el margen de contribución de la empresa Marcelo’s de la ciudad de Ambato”.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1. Contextualización

1.2.1.1 Macrocontextualización

Ecuador es un país con un alto crecimiento comercial, las diferentes empresas mantienen un sistema de control interno inadecuado. La evaluación del control interno constituye un factor importante para identificar áreas críticas y débiles, y así implementar un programa de mejora continua que permita dar un enfoque estratégico a la organización.

En el control interno existen muchos factores hacer evaluados donde el gerente se enfrenta a diversos argumentos, pero principalmente como toda empresa el fin es resguardar y asegurar los recursos monetarios y bienes de la entidad.

En la actualidad las empresas buscan diferentes mecanismos de incrementar su margen de contribución, la cual compara los recursos obtenidos en relación a los recursos de la empresa.

El control interno está orientado a cumplir con el ordenamiento jurídico, técnico y administrativo, promover eficiencia y eficacia de las operaciones de la entidad y garantizar la confiabilidad y oportunidad de la información, así como la adopción de medidas oportunas para corregir las deficiencias de control.

Según Mantilla, (2009, pág. 3), comenta:

“El control interno como un proceso, ejecutado por la junta de directores, la administración principal y otro personal de la entidad, diseñado para proveer seguridad razonable en relación con el logro de los objetivos de la organización.

Tales objetivos son: eficacia y eficiencia de las operaciones; confiabilidad de la información financiera; cumplimiento de las normas y obligaciones; y salvaguardar los activos.”

Por lo que es necesario que el control interno en los inventarios tenga una estrategia vital en las empresas, teniendo en cuenta que una asignación eficiente de los recursos y obtención del mares trascendental para su crecimiento económico siendo esta la base fundamental para el éxito de la misma.

“En un sentido más amplio, el Control Interno es el sistema por el cual se da efecto a la administración de una entidad económica. En ese sentido, el término administración se emplea para designar el conjunto de actividades necesarias para lograr el objeto de la entidad económica. Abarca, por lo tanto, las actividades de dirección, financiamiento, promoción, distribución y consumo de una empresa; sus relaciones públicas y privadas y la vigilancia general sobre su patrimonio y sobre aquellos de quien depende su conservación y crecimiento” (González Gómez, Marrero Morini, & Nacimiento, 2003)

“Inventarios son los bienes de una empresa destinado a la venta o a la producción de productos para su posterior venta, con materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilizan en el empaque, envase de mercancías, o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de las operaciones” (Cantú, 2005),

1.2.1.2 Mesocontextualización

En la provincia de Tungurahua es una lucha implacable y se ha vuelto una necesidad el control interno de inventarios en las medianas y pequeñas empresas, sin embargo hay diferentes métodos de registro y contabilización para poder tener una mejor visión de lo que posee la empresa en un periodo determinado.

En la mayoría de las empresas de la provincia de Tungurahua existen muchas dificultades en todos sus departamentos; sin embargo, tal vez el más importante sea el de bodega, debido en muchas ocasiones a que no existe una adecuada gestión de inventarios. Si este proceso falla se tendrá como consecuencia una baja en los ingresos y en el margen de contribución en sí, ya que la empresa no poseerá las existencias suficientes para satisfacer la demanda del mercado, e irá perdiendo terreno frente a los competidores. Desde luego, las empresas de a poco irán perdiendo liquidez y no podrán reabastecerse del inventario necesario.

Las empresas constantemente buscan la manera de administrar bien sus recursos, debido a la competencia existente en la provincia de Tungurahua en lo referente a la comercialización productos preparados, pero pocas cuentan con la planificación adecuada para encontrar la forma eficiente de gastar o invertir su dinero.

Hay que considerar que Tungurahua es una de las provincias más productivas, pero es necesario conocer controles internos que se adapten a los diferentes negocios con el fin de promover una adecuada gestión en el manejo de productos, ya que estos forman parte importante de la empresa, en caso de no existir la entidad vería afectada su margen de contribución final.

CUADRO 1

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA

PROVINCIA DE TUNGURAHUA

Actividad Económica	No de Establecimientos	Porcentaje	Personal Ocupado
Alojamiento y Servicios de Comida	2.593	10.66%	6.167
Salud Humana y Asistencia Social	756	3.11%	3.747
Organizaciones	2	0.01%	15
Servicios Administrativos y de Apoyo	381	1.57%	1.365
Financieras y Seguros	255	1.05%	447
Inmobiliarias	44	0.18%	447
Profesionales Científicas y Técnicos	775	3.19%	1.596
Administración Pública, Defensa, Planes de Seguridad Social	175	0.72%	6.950
Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca	25	0.10%	384
Arte, Entretenimiento	244	1.00%	815

**NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA
PROVINCIA DE TUNGURAHUA**

Comercio al por Menor y Mayor	12.847	52.82%	24.072
Construcción	70	0.29%	419
Distribución de Agua Alcantarillado	8	0.03%	76
Enseñanza	478	1.97%	8.918
Industria Manufact.	2.773	11.40%	13.667
Información y C.	874	3.59%	1.538
Otras Actividades de Servicio	1.843	7.58%	3.913
Suministros de Electricidad Gas y Vapor	12	0.05%	534
Transporte y almacenamiento	169	0.69%	713
TOTAL	24.324	100%	75.783

Tabla: 1.1: Establecimientos por Actividad Económica

Fuente: Censo Económico (2010)

Actualmente en la provincia de Tungurahua existen 2593 restaurantes que ofrecen los servicios de alimentos preparados, el cual ocupa el tercer lugar dentro del número de establecimientos por actividad económica, con un porcentaje del 10.66%, lo cual que representa un alto índice frente a las demás actividades de comercio, con un personal ocupado de seis mil ciento sesenta y siete (6167) , por ende esta actividad económica generará altas fuentes de trabajo, sin embargo hay que tener en cuenta los controles internos que se den en este tipo de negocios ya que los mismos influye de manera directa para la toma de decisiones y el cumplimiento de objetivos.

INGRESOS POR VENTAS

PROVINCIA DE TUNGURAHUA

SECTOR	INGRESOS	PORCENTAJE
Comercio al por mayor y menor	646.488.000	21.6%
Industrias Manufactureras	616.558.000	20.6%
Agricultura, Ganadería	565.677.000	18.9%
Construcción	170.601.000	5.7%
Enseñanza	161.622.000	5.4%
Transporte y Almacenamiento	149.650.000	5.0%
Actividades de Alojamiento y Servicios de Comida	116.727.000	3.9%
Otras Actividades de Servicio	95.776.000	3.2%
Administración Pública y Defensa	92.783.000	3.1%
Actividades Profesionales, Científicas y Técnicas	80.811.000	2.7%
Otros	297.307.000	9.9%
TOTAL	2.993.000.000	100%

Tabla 1.2.: Ingresos por Ventas

Fuente: Censo Económico (2010)

Los ingresos por ventas de las actividades de alojamiento y servicios de comida en la Provincia de Tungurahua ascienden a un valor de \$116.727.000 con un porcentaje de 3.9% siendo un valor significativo, por lo que es necesario implantar manuales de control interno que ayuden a mantener y mejorar el margen de contribución con la finalidad de cumplir las estrategias y metas establecidas para el desarrollo de la misma.

1.2.1.3 Microcontextualización

Actualmente la empresa no cuenta con un sistema organizacional que le permita desarrollarse en el manejo adecuado de todos los recursos, esto conlleva a una pérdida de cliente, además de la insatisfacción de la administración en cuanto a las utilidades que se obtiene producto del giro del negocio. Se puede concluir que en los actuales momentos la empresa Marcelo's no ha efectuado un modelo de gestión adecuado en el aspecto productivo.

Vemos, por ejemplo, que muchas empresas fallan al momento de establecer controles internos muy básicos y no contar con el conocimiento necesario de los diferentes parámetros que deben aplicar esta clase de negocios para su adecuado funcionamiento dentro del mercado, tal es el caso, por ejemplo, del aspecto de higiene.

Según (Diario El Herald, 2013) Se procedieron a clausurar locales dedicados al expendiendo de alimentos por incumplir algunas normas de higiene. La principal causa para este problema es justamente que los restaurantes no poseen un adecuado sistema de manejo de sus inventarios perecibles, provocando un desmejoramiento en sus productos finales, y llegando incluso, tal como se vio en la noticia, a cerrar los negocios.

Es necesario realizar un análisis del margen de contribución, que debe estar orientado a facilitar la consecución de objetivos de la empresa, eficiencia y eficacia de las

operaciones y la confiabilidad de la información financiera y operativa, protección de los activos y cumplimiento de las leyes.

GRÁFICO N.-1

1.2.2 Análisis Crítico

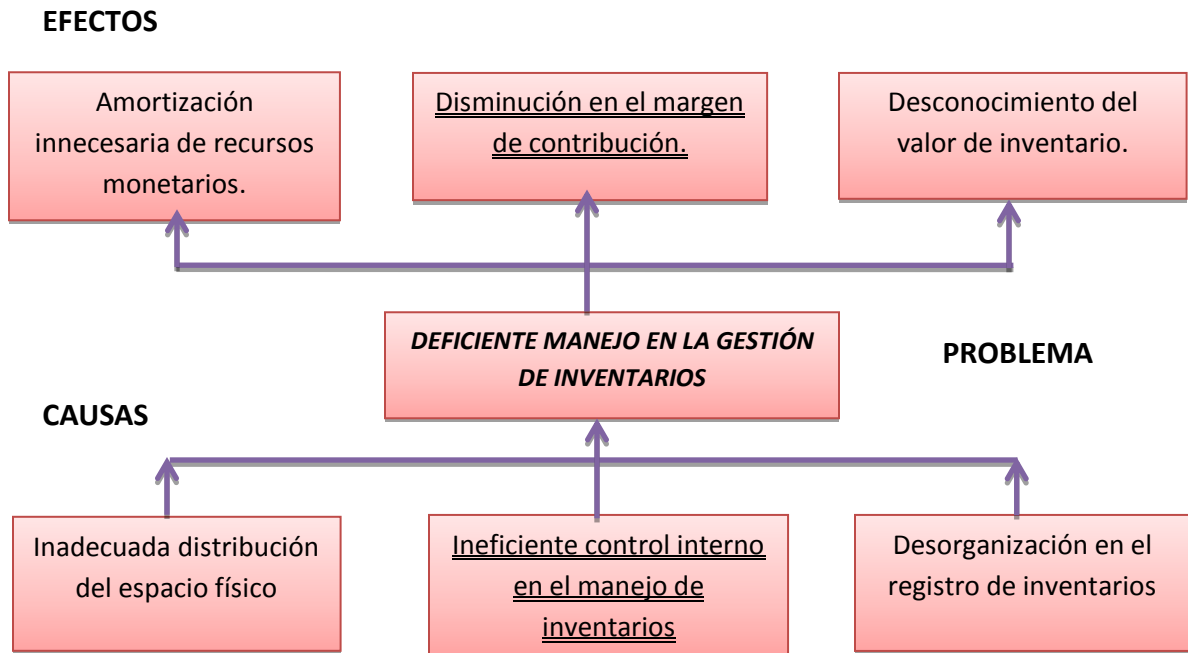


Gráfico 1.1: Árbol de Problemas

Elaborado por: Paredes, V (2014)

En la empresa Marcelo's uno de los principales problemas es la gestión en el adecuado manejo de los inventarios y el almacenamiento de sus productos, el cual origina una amortización innecesaria de recursos, mediante un eficiente control interno en el manejo de inventarios se evitará que la mercadería que se encuentra almacenada en la entidad quede obsoleta, sufra deterioro o no cumpla con los requisitos que el cliente requiere, evitando así que se inclinen por la competencia todos estos factores inciden en la disminución en el margen de contribución.

Sin embargo la amortización de recursos monetarios es un factor que incide en la rentabilidad de la empresa Marcelo's, debe existir un mejor manejo de inventario para que no existan productos repetitivos en el registro y por consecuencia el recurso monetario no se vea afectado.

La desorganización en los registro de inventarios, es un factor que incide de manera directa para conocer el valor real de este rubro, al no existir esto, es una gran debilidad ya que no hay un registro oportuno y diario de cada transacción y debido a esto se puede producir una doble contabilización, obteniendo así información con poca confiabilidad.

Al mismo tiempo la inadecuada distribución del espacio físico es uno de los principales factores que afecta a la entidad, al tener los productos desorganizados provoca que estos se dañen, dando como resultado el desperdicio de recursos monetarios, y por ende una baja en el margen de contribución.

Todos estos aspectos ocasionan que la Empresa Marcelo's no sea una de las más competitivas a pesar de la gran cantidad de ventas que posee, si se cubrieran correctamente estas falencias el gerente de las entidad estaría cumpliendo con el objetivo para el cual creo la empresa.

1.2.3. Prognosis

Al no contar con un adecuado control interno y una gestión limitada en el inventario, la empresa Marcelo's, puede generar que se incrementen los precios de venta de una manera que superen lo fijado en el mercado local, además no contara con suficiente dinero lo que llevara a una equivocada toma de decisiones.

El control de sus recursos económicos es el principal elemento para la toma de decisiones, de ellos va a depender el auge o desaparición de una empresa en el mercado ya que cada día existen empresas más competitivas con alto nivel de crecimiento tecnológico.

Esta situación generará que no se tenga la acogida deseada por los clientes, al mismo tiempo una pérdida del ejercicio contable frecuente, ya que no tendremos ventas significativas, y por ende el cierre de la entidad.

1.2.4. *Formulación del Problema*

¿Cómo impacta el control interno de inventarios en el margen de contribución de la empresa Marcelo's de la ciudad de Ambato en el primer semestre del año 2014?

1.2.5. *Preguntas Directrices*

¿Qué estrategias de control interno se pueden aplicar al proceso de compras para tener un margen de contribución idóneo en la empresa?

¿Qué herramientas utiliza la empresa para medir el margen de contribución?

¿Qué acciones se puede tomar a fin de evitar los continuos problemas que se presentan en la empresa Marcelo's?

1.2.3. *Delimitación del objeto de investigación*

Campo: Auditoría de gestión

Área: Control Interno

Aspecto: Control interno de inventarios y la rentabilidad del margen bruto en ventas.

Delimitación Espacial: Esta investigación se va a realizar en la Empresa Marcelo's que se encuentra ubicado en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, Parroquia La Matriz, entre las calles: Rocafuerte y Castillo.

Delimitación Temporal: El trabajo de investigación se lo realizará el Primer Semestre del año 2014.

Delimitación Poblacional: De la presente investigación los elementos informantes son: auxiliar contable, contador, gerente propietario y empleados.

1.3. Justificación

El presente trabajo de investigación se efectuará en la empresa “MARCELO’S” de la ciudad de Ambato, el mismo que será de mucha importancia para la misma, porque ayudará a maximizar el margen de contribución de la entidad en base a un control interno riguroso de los productos el cual contribuirá a conocer con exactitud datos como es el rubro de inventarios. Todo esto con el fin de obtener un registro oportuno de las transacciones y proporcionar información financiera confiable.

Actualmente las empresas se ven en la necesidad de adoptar un sistema de control interno que ayude a la optimización de recursos, salvaguardando los activos de la entidad y cumpliendo con los objetivos tanto de la administración como de los empleados que laboran en la entidad.

También es muy importante para la comunidad debido a que la empresa mejorará su economía, lo cual ayudará a la generación de fuentes de trabajo, mejoramiento de sueldos y un estilo de vida de calidad. Por otra parte se contribuirá al incremento del Producto Interno Bruto y por ende al poder adquisitivo de las personas.

Es importante recalcar que el trabajo también sirve como base para proporcionar un documento fuente para desarrollar investigaciones similares en el país, apoyando así al desarrollo del conocimiento, tanto de investigación como de los temas a tratar.

Como parte de la Universidad Técnica de Ambato de la Facultad de Contabilidad y Auditoría se cuenta con el factor fundamental como es el conocimiento adquirido durante todo el proceso de estudio universitario, y los recursos económicos suficientes así como el tiempo y facilidades que nos

proporciona la empresa de obtener la información que sea útil que contribuirá al desarrollo de este proceso investigativo y sirva como marco referencial para otras investigaciones similares a este campo.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Determinar el impacto del control interno de inventarios en el margen de contribución en la empresa Marcelo's para una acertada toma de decisiones.

1.4.2. Especifico

- Evaluar el proceso del control interno de inventario en la empresa Marcelo's del Cantón Ambato para el cumplimiento de sus objetivos.
- Analizar el margen de contribución de la empresa Marcelo's del Cantón Ambato para la toma de decisiones.
- Proponer un modelo de control interno aplicado a inventario a fin de mejorar el margen de contribución.
- Determinar la relación que existe entre el control interno y el margen de contribución.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos

En todos los campos del conocimiento, existen investigaciones previas que ayudan a fortalecer la metodología, para cumplir con el objetivo relacionado con el tema de estudio, se ha extractado algunas ideas que permiten sustentar los factores y aspectos teóricos y conceptuales, entre las que se puede mencionar son las siguientes, este trabajo de investigación que se apoya en diversas tesis nacionales como las de la Universidad Técnica de Ambato que ayudan a la realización y fortalecimiento del tema en ejecución.

Cabe mencionar que las tesis referidas a continuación no corresponden exactamente al tema de investigación pero sus variables se aproximan bastante a las necesidades de información del presente proyecto de investigación

En el trabajo investigativo de Bravo (2007) denominado “El control interno en el inventario es fuente de utilidades líquidas en la ciudad de Manta 2007” Tesis inédita se ha planteado como objetivos: a) “Conocer el orgánico funcional de CEDEPA, identificando las falencias del sistema actual S.A.”; b) “Valorar el control interno de inventarios en la empresa, realizando un diagnóstico de la situación actual de CEDEPA, buscar alternativas que generen soluciones, técnicas y procedimientos de análisis que permitan administrar de forma eficiente el activo realizable de la empresa, y de esta manera obtener utilidades líquidas”.

Esta investigación fue desarrollada con un profundo trabajo de campo utilizando la técnica de la encuesta, que le permitió recoger información de fuente primaria. Los datos obtenidos se procesaron con la ayuda de Microsoft Excel para su respectiva tabulación, codificación, análisis y presentación de resultados. La autora verificó la hipótesis mediante el estadígrafo del Chi cuadrado (χ^2) que le permitió llegar a las

siguientes conclusiones: a) “Para concluir la investigación es necesario citar a la Universidad de México donde se ha realizado la siguiente tesis”. “b) El control de operaciones y de actividades logísticas como ventaja para la organización en la empresa Productos Agropecuarios Santa Cecilia, con el fin de lograr que los recursos sean rentables.”

“El desarrollo económico ha permitido el establecimiento de grandes negocios, y el resultado ha sido una complejidad tanto en la administración como en la organización de la empresa. En épocas anteriores el comerciante no tuvo este tipo de problemas, el mismo atendía la compra, la custodia y venta de mercaderías, y en ocasiones utilizaba un ayudante para realizar esas tareas, el vigilaba en su totalidad las transacciones, y si existía un error estaba en condiciones de saber de dónde proviene y lo arregla.” (Alvarado & Villatoro, 2005)

Los negocios provienen de la necesidad de las personas y por lo tanto no necesitaban de la promoción para la venta y organización, porque la competencia era mínima o en algunos casos no existía; la administración en consecuencia se encontraba en la misma circunstancia no tenía los conocimientos amplios para administrar el trabajo y las operaciones de la empresa como en la actualidad.

Según Pozo (2008) *“Concluye con que el cliente que desea obtener un cupo de crédito con la compañía es analizado por el comité (Gerente General, Gerente de Ventas y la Jefa de Crédito) los cuales crean una carpeta con la información del cliente.”*

“En nuestra revisión observamos que para un cliente no se había apresurado la correspondiente carpeta consecuentemente la información básica que se requiere no se había obtenido, lo cual se considera necesario que se debe de cumplir con la

política de crédito implantada por la compañía con la finalidad de disminuir el riesgo de recuperabilidad de la cuenta.” (Pozo, 2008)

Esta investigación fue desarrollada con un profundo trabajo de campo utilizando la técnica de la encuesta, que le permitió recoger información de fuente primaria. Los datos obtenidos se procesaron con la ayuda de Microsoft Excel para su respectiva tabulación, codificación, análisis y presentación de resultados. La autora verifico la hipótesis mediante el estadígrafo del Chi cuadrado (χ^2) que le permitió llegar a las siguientes conclusiones: “a) El control interno especialmente en el componente mano de obra es aplicable en una forma regular, debido q que este es empírico, dejando así aspectos incompletos y necesarios de ser puestos en práctica”. ”b) El nivel de control hacia los empleados en los diferentes turnos tiene un nivel medio pues que para el turno de la madrugada no asiste el jefe de producción a controlar cada una de las áreas del proceso de producción”

2.2 Fundamentación Filosófica

La investigación que se presenta se desarrollara en base a la normativa del paradigma crítico propositivo llamado también naturalista ya que tiene como finalidad comprender e interpretar la realidad así como también los significados de las personas, percepciones intenciones y acciones. La realidad de la empresa “MARCELOS” tendrá una visión dinámica construida en la divergencia del pensamiento de los individuos que forman la institución. En el trabajo que se propone la relación sujeto objeto, será de dependencia procurando que los valores del investigador influya lo necesario, en ésta investigación se aplicará una metodología cualitativa que permitirá determinar la relación teórico práctico, concibiéndola como un proceso de retroalimentación, permanentemente y mutuo entre el sujeto y el objeto de investigación.

“El positivismo es una corriente de pensamiento cuyos inicios se suele atribuir a los planteamientos de Auguste Comte, y que no admite como válidos otros conocimientos sino los que proceden de las ciencias empíricas. Tan importante es la influencia de Comte que algunos autores hacen coincidir el inicio del positivismo con la publicación de su obra “Curso de filosofía positiva”. (Meza, 2011)

2.2.1 Fundamentación Epistemológica

La presente investigación busca generar conocimiento científico dentro de la empresa “MARCELOS” sobre un adecuado control interno de los inventarios, con la finalidad de mejorar la planificación y coordinación que proporcione información suficiente y pertinente para mejorar la rentabilidad.

2.2.2 Fundamentación Ontología

El trabajo a desarrollarse contara con el mayor número de fuentes para un conocimiento amplio del problema a investigar, sin utilizar recursos inmorales como soborno, engaño y plagio, con la finalidad de obtener información relevante que facilitará la obtención de los resultados en cuanto al control interno de los inventarios y el margen de contribución.

2.2.3 Fundamentación Axiología

La esencia del trabajo de investigación es explicar las causas del inadecuado control interno de los inventarios la empresa “MARCELOS”, con la finalidad de proporcionar alterativas de solución que no afecten al margen de contribución de la empresa.

2.3 Fundamentación Legal

Según Registro Oficial No 294 del martes 22 de julio de 2014 acuerda reformar el Acuerdo Ministerial No. 00004712 publicado en el Suplemento Oficial No. 202 de 13 de marzo del 2014, a través del cual se expidió el Reglamento Sustitutivo para otorgar Permisos de Funcionamiento a los Establecimientos Sujetos a Vigilancia y Control Sanitario, en los siguientes términos:

Según el Art. 5 que sustituye la tabla de establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario que consta en el Art. 22, el Permiso de Funcionamiento a los establecimientos sujetos a control sanitario a excepción de los establecimientos de salud, será otorgado sin inspección previa y únicamente con el cumplimiento de los requisitos documentales descritos en el presente reglamento.

ESTABLECIMIENTOS SUJETOS A VIGILANCIA Y CONTROL SANITARIO

CÓDIGO	TIPO DE ESTABLECIMIENTO	CLASE DE RIESGO	COEFICIENTE
14.7.1	RESTAURANTES/KAFETERIAS		
14.7.1.1	Lujo	B	30
14.7.1.2	Primera Categoría	B	25
14.7.1.3	Segunda Categoría	B	15
14.7.1.4	Tercera Categoría	B	10
14.7.1.5	Cuarta Categoría	B	5

Gráfico 1.4: Establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario

Elaborado por: Paredes, V (2014)

La k´fetería “MARCELOS” se encuentra en la segunda categoría con un tipo de riesgo B con un coeficiente de 15 que representa un riesgo poco alto y significativo

ya que la entidad si cuenta con la señalética necesaria para brindar la mejor seguridad a sus empleados y clientes que acuden al mismo.

2.4 Categorías Fundamentales

Auditoría

Auditoria es un proceso sistemático que consiste en obtener y evaluar la evidencia sobre las afirmaciones a los actos y eventos de carácter económico; con el fin de determinar el grado de esas afirmaciones y los criterios establecidos, para luego comunicar los resultados a las personas interesadas, también lo podemos definir como una manera de examinar, verificar, investigar, consultar, revisar, comprobar y adquirir las evidencias sobre los registros o procesos que se den en las empresas.

“La Auditoría es un examen sistemático de los estados financieros, registros y operaciones con la finalidad de determinar si están de acuerdo con las NIFS, con las políticas establecidas por la dirección y con cualquier otro tipo de exigencias legales o voluntariamente aceptadas”. (Puerres, 2011)

Podemos concluir entonces, que la auditoría a los estados financieros, es un examen sistemático de los registros y las operaciones para determinar si están o no de acuerdo con los principios y las normas establecidas. La auditoría tiene por objeto determinar la razonabilidad, integridad y autenticidad de los estados financieros, expedientes y demás documentos administrativos contables presentados por la dirección, así como expresar las mejoras o sugerencias de carácter administrativo-contable.

Auditoría financiera

La Auditoría Financiera es el examen que se realiza a los estados financieros básicos por parte de un auditor distinto del que preparo la información contable y del usuario,

con la finalidad de establecer su razonabilidad, dando a conocer los resultados de su examen mediante un dictamen u opinión, a fin de aumentar la utilidad que la información posee.

“En el futuro la Auditoría consistirá en una revisión de los procedimientos donde los análisis de eficiencia y control internos proporcionen la base principal de evaluación de esos procedimientos.” (Puerres, 2011)

Características Auditoría Financiera

Es un examen que se practica generalmente con posterioridad a la ejecución y el registro de las operaciones; sin embargo, su valor disminuye en forma directa en proporción a cualquier demora indebida entre la ejecución y el correspondiente examen de las operaciones

Comprende la revisión y verificación, bajo la base de pruebas selectivas, de las transacciones, documentos, comprobantes, registros, libros e informes, incluyendo la inspección física de activos y la obtención de evidencia comprobatoria de persona ajenas a la empresa auditada, además de la evaluación de los sistemas y procedimientos de orden contable y financiero.

Es un examen objetivo; por tanto, se requiere un alto grado de independencia mental y funcional del personal encargado de practicarla en relación con las actividades y empleados de la organización auditada.

Requiere amplitud de criterio tanto como para analizar, interpretar y dictaminar el desarrollo y registro de las operaciones, como para la observación de los procedimientos, normas y principios contables.

Supone la aplicación de técnicas y procedimientos diseñados y establecidos para cada rubro de los estados financieros que han de examinarse.

Fases de la Auditoría Financiera

El proceso de auditoría financiera comprende las siguientes fases:

- ✚ Origen y planeación del examen.
- ✚ Formulación del programa.
- ✚ Trabajo de campo.
- ✚ Formulación del informe final
- ✚ Seguimiento de las recomendaciones.
- ✚ Seguimiento de las recomendaciones.

AUDITORÍA DE GESTIÓN

Según (Milton, 2011, pág. 15) en su libro titulado “La Auditoría de Gestión” define que la Auditoría de Gestión aprovecha al máximo el resultado de estudios específicos que proporcionen información detallada, lo cual permite incursionar con confianza en el análisis de información gubernamental apoyando con indicadores de gestión que faciliten la evaluación del desempeño. La auditoría de gestión es el examen de planes, programas y proyectos y operaciones de una organización o entidad pública, a fin de medir o informar sobre el logro de los objetivos previstos.

Según (Milton, 2011, pág. 34) Un proceso de evaluaciones que concluye con la formulación de una opinión sobre las 5 (eficiencia, efectividad, economía ética y ecología) de las decisiones de los administradores y funcionarios de la entidad, durante un período. La auditoría de gestión estudia y evalúa el sistema de control interno. Es un examen dirigido asesorar a la entidad que no ha logrado el cumplimiento de las 5 es:

Eficiencia.- Consiste en lograr la utilización más productiva de bienes materiales y recursos humanos y financieros.

Eficacia.- Es el grado en el que los programas están consiguiendo los objetivos propuestos.

Economía.- Se refiere a los términos y condiciones conforme a los cuales se adquieren bienes y servicios de calidad apropiada, en el momento oportuno y al menor costo posible.

Ética.- Parte de la filosofía que trata de la moral y las obligaciones del hombre.

Ecología.- Podrá definirse como el examen y la evaluación al medio ambiente, el impacto al entorno y la propuesta de soluciones reales y potenciales.

Propósito de la Auditoría de Gestión.- Evalúa la eficiencia, efectividad, economía con lo que se maneja los recursos de una entidad, un programa o actividad, el cumplimiento de las normas éticas por el personal y la protección del medio ambiente.

Alcance de la Auditoría de Gestión.- Puede alcanzar un sector de la economía todas las operaciones de la entidad, inclusive las financieras o puede limitarse a cualquier operación, programa, sistema o actividad específica.

Si bien es cierto la auditoría de gestión nos facilita el análisis de la situación de la empresa, con la finalidad de tomar decisiones acertadas en base a la información proporcionada y darle una mayor confiabilidad a la administración y que por ende los objetivos propuestos se cumplan en el período determinado.

CARACTERÍSTICAS DE LA AUDITORÍA DE GESTIÓN

Según (Milton, 2011, pág. 15) La auditoría de gestión tiene un alcance muy limitado en cuanto al período examinado. Los auditores sugieren un trimestre, salvo que evalúen programas cuya efectividad deben ser por medida en el tiempo planificado. Al ser un examen para proponer mejoras a futuro no le interesa mucho la visión

retrospectiva. Por estas dos razones existe el criterio que no deberían derivarse responsabilidades de una Auditoría de Gestión. Si en el transcurso se establecen hechos que podrían hacerse un examen especial sobre el particular y continuar con el espíritu constructivo de la Auditoría de Gestión.

El Control interno

El origen del control interno, surge con la partida doble, que existió una de las medidas de control, pero que fue hasta fines del siglo XIX que los hombres de negocios se preocupan por formar y establecer sistemas adecuados para la protección de sus intereses. De manera general, podemos afirmar que la consecuencia del crecimiento económico de los negocios, implicó una mayor complejidad en la organización y por tanto en su administración.

El control interno puede ser definido como el plan de organización, y el conjunto de planes, métodos, procedimientos y otras medidas de una institución, tendientes a ofrecer una garantía razonable de que se cumplan con los siguientes objetivos como son: Promover las operaciones metódicas y económicas, preservar el patrimonio de pérdidas y despilfarros , respetar las leyes y reglamentos .

“ El control interno se puede definir como el sistema integrado de control, tanto financiero como de otro tipo, que implanta la dirección con el objeto de llevar acabo de manera ordenada la gestión de su organización, salvaguardar sus activos ,y asegurar dentro de lo posible la corrección y fidelidad de los registros. ”. (Bravo A. , 2007)

Deberá actualizarse los procedimientos de cada una de las actividades cada vez que se considere necesario, el control interno deberá ser difundido a cada uno de los involucrados en los procesos de la empresa.

"Los controles es en realidad una tarea de comprobación para estar seguro que todo se encuentra en orden. Es bueno resaltar que si los controles se aplican de una forma ordenada y organizada, entonces existirá una interrelación positiva entre ellos, la cual vendría a constituir un sistema de control sumamente más efectivo". (Bravo A. , 2007)

IMPORTANCIA DEL CONTROL INTERNO

"El informe COSO permite el mejoramiento del control interno, lo cual fue derivado de la presión pública para un mejor manejo de los recursos tanto públicos como privados en cualquier tipo de empresas para evitar crisis financieras o fraudes."
(Estupiñan, 2006)

Modelo COSO: Se entiende que el control interno se encuentra sobre las personas y, en consecuencia, en cualquier parte de los sistemas, procesos o actividades y no en forma separada.

El propósito del control interno en cuanto a asegurar razonablemente el cumplimiento de objetivos de tipo operacional, financiero y normativo, se comprende mejor cuando se analiza los cinco componentes de este modelo y sus factores, ya q existe una relación directa entre los objetivos de la organización y los componentes. La estructura del control interno con el modelo COSO tiene los siguientes componentes:

Ambiente de Control: Marca el comportamiento en una organización. Para evaluar el control interno debemos tomar en cuenta los factores del ambiente de control y así determinar un ambiente de control positivo.

Integridad y valores éticos.- Implementación de códigos de conducta y políticas para un negocio aceptable esperando un comportamiento ético y moral para obtener mejores relaciones con los empleados, proveedores, clientes, inversionistas, acreedores, aseguradores, competidores, auditores entre otros.

Compromiso por la competencia.- Investiga el conocimiento y habilidades necesarias para desempeñar convenientemente los trabajos.

Consejo de directores o comité de auditoría.- Suficiencia y oportunidad que proporciona información al comité de miembros, que permita monitorear los objetivos y estrategias de la administración.

Filosofía y estilo de operación de la administración.- Actitudes y acciones hacia la información financiera, incluyendo disputas sobre aplicación de acuerdo contables.

Estructura organizacional.- Claridad en definir las responsabilidades claves de los administradores, y su entendimiento de las responsabilidades.

Valoración de autoridad y responsabilidad.- Asignación de responsabilidades y delegación de autoridad para el cumplimiento de metas y objetivos.

Políticas y prácticas de recursos humanos.- Si el chequeo de la experiencia de los candidatos a empleados es adecuado en relación con las acciones o actividades principales consideradas como inaceptables por la entidad.

“El ambiente de control es importante para ejercer un control interno efectivo sobre ellos y las cuentas por cobrar, además de una eficaz función de auditoría, es muy importante un comité de auditoría del consejo de administración que vigile lo que los ejecutivos opinan de los principios y estimaciones del reconocimiento de ingresos.” (Whittington, 2005)

Evaluación de riesgos

“Mecanismos para identificar y evaluar riesgos para alcanzar los objetivos de trabajo, incluyendo los riesgos particulares asociados con el cambio. Es la identificación y análisis de los

riesgos que se relacionan con el logro de los objetivos; la administración debe cuantificar su magnitud, proyectar su probabilidad y sus posibles consecuencias.” (Romero, 2012)

En la dinámica actual de los negocios, se debe prestar especial atención a los avances tecnológicos los cambios en los avances operativos. Las nuevas líneas de negocios, la reestructuración corporativa, la expansión o adquisiciones extranjeras el personal nuevo el rápido crecimiento

Actividades de control.

“Son las políticas y procedimientos que ayudan a garantizar que se lleve a cabo la administración. Ello contribuye a garantizar que las acciones necesarias sean tomadas para direccionar el riesgo y ejecución de los objetivos de la entidad. Las actividades de control ocurren por toda la organización, a todos los niveles y en todas las funciones. Las actividades de control ocurren a lo largo de la organización en todos los niveles y todas las funciones, incluyendo los procesos de aprobación, autorización, conciliaciones, etc.” (Romero, 2012)

Supervisión y Monitoreo.

Los controles internos deben ser “monitoreados” constantemente para asegurarse de que el proceso se encuentra operando como se planeó y comprobar que son efectivos ante los cambios de las situaciones que les dieron origen. El alcance y la frecuencia del monitoreo dependen de los riesgos que se pretender cubrir. Un sistema de control interno necesita ser supervisado, o sea, implementar un proceso de evaluación de la calidad del desempeño del sistema simultáneo a su actuación.

“Evalúa la calidad del control interno en el tiempo. Es importante para determinar si éste está operando en la forma

esperada y si es necesario hacer modificaciones. Esto es, actividades de supervisión que se desarrollan adecuadamente con evaluación separada o una combinación de las dos. Los aspectos de supervisión ocurren en el transcurso de las operaciones.” (Romero, 2012)

Inventario

Los Inventarios de mercancía se encuentran en los negocios que tienen ventas al por mayor y al detalle. El termino inventario encierra los bienes en espera de su venta (las mercancías de una empresa comercial, y los productos terminados de un fabricante), los artículos en proceso de producción y los artículos que serán consumidos directa o indirectamente en la producción. Esta definición de los inventarios excluye los activos a largo plazo sujetos a depreciación, o los artículos que al usarse serán así clasificados.

El propósito del manejo de inventarios es saber cuántas unidades se deben ordenar y cuándo ordenar, con el fin de que el costo total del inventario sea lo más pequeño posible. Conjunto de bienes corpóreos, tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo (materia prima), transformación (productos en proceso) y venta (mercancías y productos terminados).

Bases de control interno

1. Control contable de inventarios
2. Autorización de compra, producción y venta de inventarios
3. Inventarios físicos periódicos

Control contable de inventarios

Mediante el establecimiento del sistema de inventario perpetuo, que descansa en tres cuentas del libro mayor, denominadas: almacén, costo de ventas y ventas.

La cuenta de almacén tiene el carácter de colectiva, y su saldo es analizado por subcuentas, una para clase de artículo, formando el auxiliar de almacén con tarjetas, hojas sueltas, disco o cinta magnética donde se registran todas las entradas, salidas y existencias de cada clase de artículo, tanto en unidades como en importes a precio de costo, ahora bien, la suma de saldos de las subcuentas del auxiliar de almacén, será igual al saldo global de la cuenta de mayor “Almacén”; cualquier discrepancia se investiga y corrige.

Autorización de compra, producción y venta de inventarios

El control de entradas, será controlado por las compras y producción; el control de salidas, será el control de las ventas; luego entonces, para el control de compras se requiere:

- a. Pedido de compras al proveedor
- b. Orden de compra
- c. Orden de producción
- d. Recepción de unidades por el almacenista
- e. Nota de entrada al almacén
- f. Nota de remisión del proveedor
- g. Factura del proveedor
- h. Registro de compras

Inventarios físicos periódicos

Para descubrir errores, irregularidades, equivocaciones, robos, etc., mediante la comparación del inventario físico contra el auxiliar de la cuenta del libro mayor “Almacén”. La forma del inventario físico se sujetará a instrucciones por escrito según instructivo, observando indicaciones, tales como:

- a. El recuento sea ordenado
- b. El recuento se hará periódicamente

- c. De preferencia cuando el movimiento de almacén sea menor
- d. El recuento se hará con personal que conozca las mercaderías
- e. Se calificará el estado de conservación y antigüedad.

El recuento físico del inventario, deberá compararse con el máximo o mínimo que indican las tarjetas del auxiliar de almacén, para poder determinar y efectuar un control administrativo y tomar las decisiones acertadas para alcanzar los objetivos de la empresa.

Control interno de los inventarios y del costo de los productos vendidos

“Sería difícil exagerar la importancia de un buen control interno de los inventarios y del costo de los productos vendidos, desde el punto de vista de los directivos y de los auditores. En algunas compañías se hace hincapié en el control del efectivo y de los valores, pero se presta poca atención al del inventario, quizá ello se deba a que muchos tipos de inventario se componen de elementos poco expuestos al robo.” (Whittington, 2005)

Clasificación de inventarios por su forma:

El inventario se mantiene de tres formas distintas:

- **Inventario de Materia Prima (MP):** Constituye los insumos y materiales básicos que ingresan al proceso.
- **Inventario de Producto en Proceso (PP):** Son materiales en proceso de producción.
- **Inventario de Producto Terminado (PT):** Que representan materiales que han pasado por los procesos productivos correspondientes y que serán destinados a su comercialización o entrega.

Clasificación de inventarios por su función:

Inventario de Seguridad o de Reserva: Es el que se mantiene para compensar los riesgos de paros no planeados de la producción o incrementos inesperados en la demanda de los clientes. Si todo fuera seguro, los inventarios de seguridad no tendrían razón de ser, sin embargo, en la realidad es normal que exista una variabilidad de la demanda y por lo tanto, es necesario recurrir a los inventarios de seguridad si se desean satisfacer los objetivos de los servicios.

Inventario de desacoplamiento: Es el que se requiere entre dos procesos u operaciones adyacentes cuyas tasas de producción no pueden sincronizarse; esto permite que cada proceso funciones como se planea.

Inventario en Tránsito: Está constituido por materiales que avanzan en la cadena de valor. Estos materiales son artículos que se han pedido pero no se han recibido todavía. El inventario se traslada de los proveedores a las empresas, a los subcontratistas y viceversa, de una operación a otra y de la empresa a los comercios. Cuanto mayor sea el flujo por la cadena de valor, mayor será el inventario

Inventario de Ciclo: Resulta cuando la cantidad de unidades compradas (o producidas) con el fin de reducir los costos por unidad de compra (o incrementar la eficiencia de la producción) es mayor que las necesidades.

2.4.1.2. Marco conceptual de la variable dependiente

Rentabilidad

Según (Ortega, 2008) Es la capacidad que posee un negocio para generar utilidades, lo cual se refleja en los rendimientos alcanzados. Con el estudio de la rentabilidad se mide sobre todo la eficiencia de los directores y administradores de la empresa, ya que en ellos descansa la dirección del negocio. Su análisis proporciona la siguiente información:

- ✚ “Capacidad del activo fijo para producir bienes o servicios suficientes para respaldar la inversión realizada”
- ✚ “Si las utilidades obtenidas son adecuadas para el capital del negocio”
- ✚ “Si los resultados obtenidos por ventas son convenientes”
- ✚ “Los rendimientos correspondientes a los recursos dispuestos, ya sean propios o ajenos ”

El análisis de la rentabilidad también puede medir la eficiencia general de la dirección de la empresa. Esta información se complementa con los siguientes estudios:

1. De las condiciones de ventas a crédito, pues una inversión excesiva en cuentas por cobrar puede ser consecuencia de:
 - ✚ “Demasiada libertad para otorgar crédito”
 - ✚ “Falta de registros especiales que muestran la antigüedad de los créditos”
 - ✚ “Carencia de actividad del área de cobranza”
2. De la rotación de mercancías o de inventarios, ya que un movimiento demasiado lento durante el ejercicio puede acarrear una inversión excesiva en inventarios, lo cual demuestra:
 - ✚ “Mala calidad de las mercancías compradas o producidas, o falta de planeación en las compras o en la producción ”
 - ✚ “Existencia de mercancías obsoletas cuya venta difícilmente se realiza”
 - ✚ “Políticas de ventas carentes de competitividad, lo cual restringe las mismas ”
 - ✚ “Desperdicio de recursos motivados por la inversión excesiva”
3. De la relación que guardan los costos y gastos con las ventas a fin de juzgar:
 - ✚ “El funcionamiento de la producción y el aprovechamiento de la capacidad instalada”
 - ✚ “La función de vender”
 - ✚ “La administración”

✚ “El financiamiento”

La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. También es como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores).

La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente de mantener el valor de la inversión y de incrementarla. Para determinar la rentabilidad es necesario conocer el valor invertido y el tiempo durante el cual se ha hecho o mantenido la inversión.

Rentabilidad Financiera (RF)

Este ratio mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios, representando para ellos en última instancia, el coste de oportunidad de los fondos que mantienen invertidos en la empresa y posibilita la comparación, al menos en principio, con los rendimientos de otras inversiones alternativas.

$$\mathbf{RF = Beneficio\ Neto\ despu\ e\ s\ de\ Impuestos/Fondos\ Propios}$$

Rentabilidad Económica (RE)

La rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Es además totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

$$\mathbf{RE = Beneficio\ Econ\ omico/Activo\ Total}$$

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Según (Anaya, 2004, pág. 197) comenta:

“Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento 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 analizar con la aplicación de estos indicadores es 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 rendimiento más comúnmente utilizados son los siguientes:

1.- MARGEN BRUTO (DE UTILIDAD)

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.

$$\text{Margen Bruto (de utilidad)} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

2.- MARGEN OPERACIONAL (DE UTILIDAD)

La utilidad operacional está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar. Una compañía podría desarrollar su actividad social sin incurrir en gastos financieros, por ejemplo, cuando no incluye deuda en su financiamiento, o cuando la deuda incluida

no implica costo financiero por provenir de socios, proveedores o gastos acumulados.

$$\text{Margen Operacional (de utilidad)} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

3.- MARGEN NETO (UTILIDAD)

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional. Entonces, si solamente se analizara el margen neto, las conclusiones serían incompletas y erróneas.

$$\text{Margen Neto (de utilidad)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

4.-RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO (ROA)

La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que le 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. Por tanto, para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el de rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas.

$$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

5.- RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL (ROE)

La rentabilidad sobre los fondos aportados por los accionistas, llamado capital social o equity. En términos financieros, quieren saber la rentabilidad sobre el equity, o Return on Equity (Equidad o Retorno de Equidad).

$$\text{Rendimiento del Activo Total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total Bruto}}$$

6.- EBITDA

EBITDA (Earnings Before Interest Taxes Depreciation Amortization), (Utilidad Antes de Intereses Impuestos Depreciaciones y Amortizaciones), es un indicador financiero que permite la aproximación de una empresa y se puede obtener a través del estado de resultados; muestra la utilidad depurada sin tener en cuenta intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, por esta razón el EBITDA permite obtener una idea clara del rendimiento operativo de las empresas, y es posible comparar la rentabilidad, en sí mismo, y en relación con otras empresas, lo bien o mal que lo hacen en el ámbito operativo.

Ebitda = Utilidad de Operaciones + Gasto por Depreciación + Gasto por Amortizaciones

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Definición.-Es la diferencia entre las ventas menos el costo variable.

Fórmula= Ventas – Costo Variable

Según (Alvear, 2012) Costo Variable, es aquel que varía, ante cambios en el volumen de producción, los costes variables son generalmente directos.

2.5. HIPÓTESIS

El control interno de los inventarios incide significativamente en el margen de contribución de la empresa Marcelo's K´fetería ubicada en la ciudad de Ambato.

2.6. SEÑALAMIENTO DE VARIABLES DE LA HIPÓTESIS

Variable Independiente: Control interno de inventarios

Variable Dependiente: Margen de Contribución”

2.4 CATEGORIAS FUNDAMENTALES

Superordinación

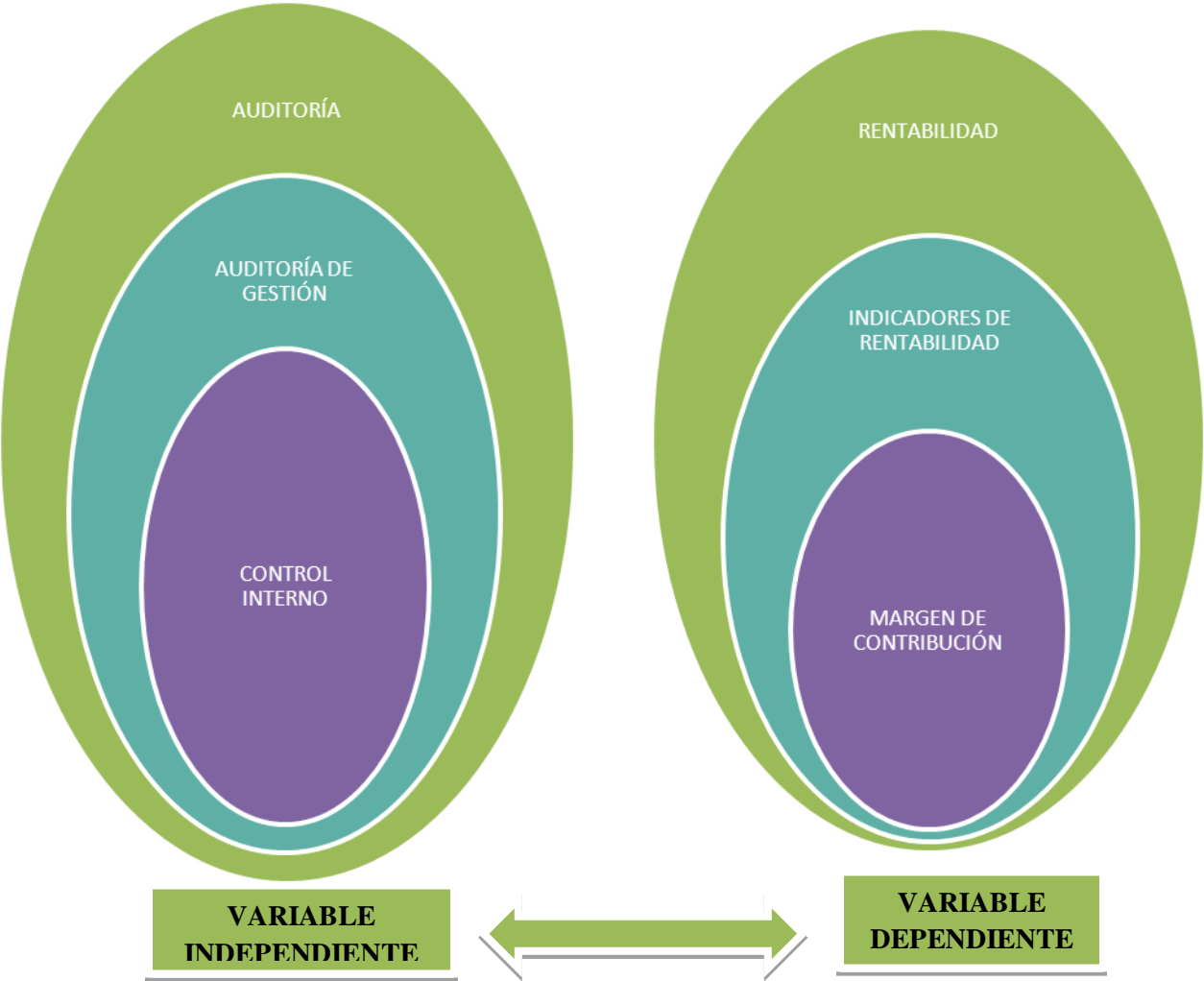
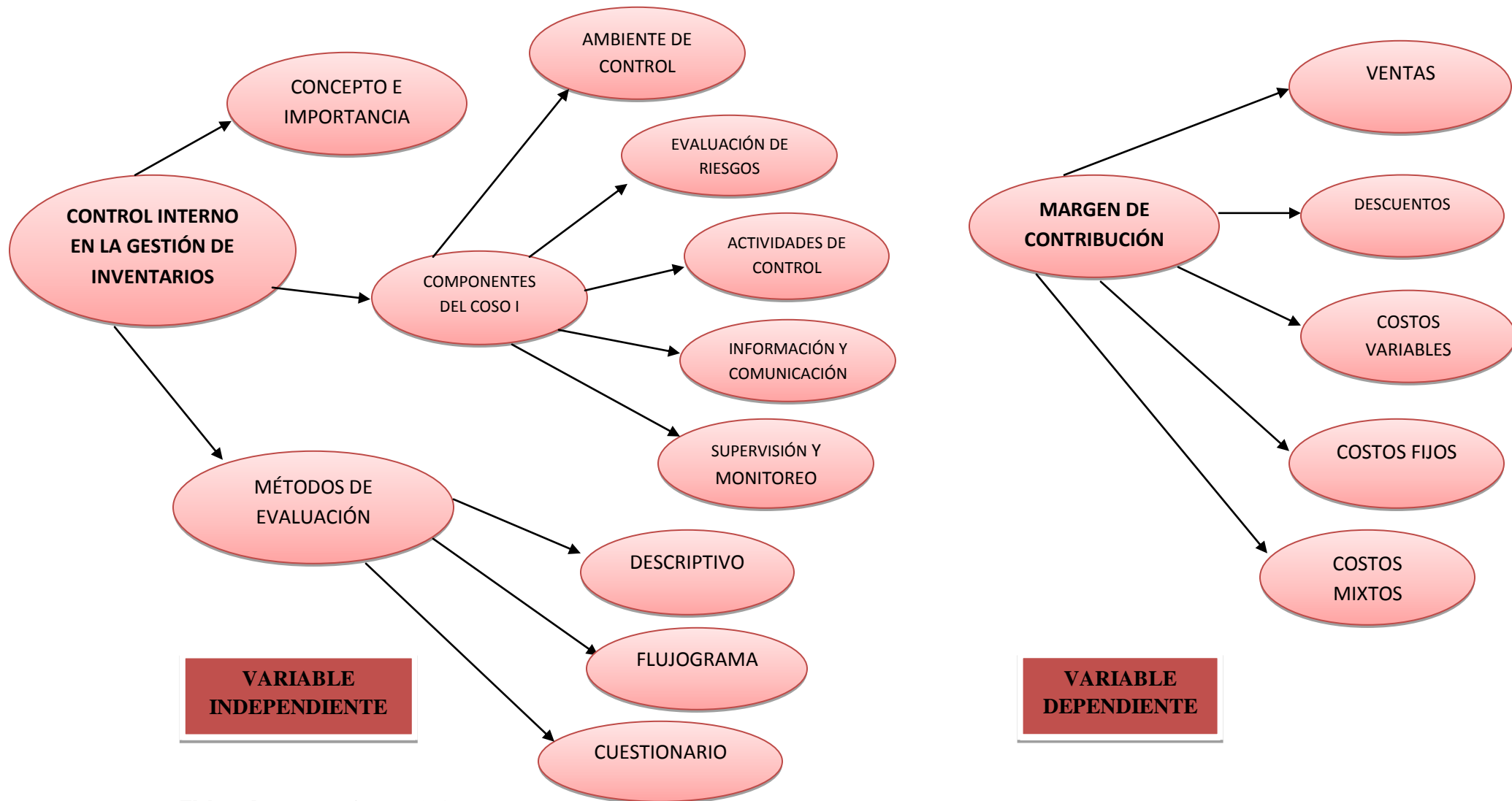


Gráfico 2.1: **Inclusión de categorías conceptuales**
Elaborado por: Paredes, V (2014)

Subordinación

Gráfico 2.2: Constelación de ideas



CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1. Enfoque

3.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación tiene un enfoque cuantitativo, para su realización, se utilizan distintas modalidades, las principales se describen a continuación.

3.2.1 Investigación de campo

Según (ARNAL J & LATORRE, 2011) La investigación de campo se presenta mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o de que causa produce una situación o acontecimiento particular.

Se define que es el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social (investigación pura), o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos (investigación aplicada).

Por tanto, es una situación provocada por el investigador para introducir determinadas variables de estudio manipuladas por él, para controlar el aumento o disminución de estas variables y su efecto en las conductas observadas. La utilidad de la investigación de campo se considera en la realización de check list para el proceso del proyecto.

La investigación de campo se caracteriza porque los problemas que estudia surgen de la realidad y la información requerida debe obtenerse directamente del lugar donde está planteado el problema.

En este proyecto se trabajará con la investigación de campo la cual se apoya en entrevistas, encuestas, cuestionarios y observaciones que se realizaron a la empresa Marceló's La K'feteria donde se producen los acontecimientos, con el objeto de obtener información necesaria de acuerdo a los objetivos planteados. La investigación se enfocará en el departamento de inventarios donde se utilizará la técnica de observación para ver cómo funciona el ciclo de inventarios.

3.2.2. Investigación bibliográfica – documental

Según (SILVA, 2011), en este tipo de investigación es la que se realiza, como su nombre lo indica, apoyándose en fuentes de carácter documental, esto es, en documento de cualquier especie. Como subtipos de esta investigación encontramos la investigación bibliográfica, la hemerográfica y la archivística; la primera se basa en la consulta de libros la segunda en artículos o ensayos de revistas y periódicos, y la tercera en documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares expedientes.

- La utilización de documentos; recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherentes.
- Utiliza los procesos lógicos y mentales de toda investigación, análisis, síntesis, deducción, inducción.
- Realiza un proceso de abstracción científica, generalizando sobre la base de lo fundamental.
- Realiza una recopilación adecuada de datos que permiten redescubrir hechos, sugerir problemas, orientar hacia otras fuentes de investigación, orientar formas para elaborar instrumentos de investigación, elaborar hipótesis.
- Puede considerarse como parte fundamental de un proceso de investigación científica, mucho más amplio y acabado.

Se emplea la investigación documental porque hemos recurrido a los archivos existentes de la empresa para obtener datos especialmente en cuanto a la población. La cual nos permite seleccionar, presentar analizar e interpretar los resultados obtenidos con dicha información.

3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

No experimental.- Según (GRAJALES, Tevni G, (2011:internet) se basa en las variables que ya haya ocurrido o se dieron en la realidad. “Cuando el investigador se limita a observar los acontecimientos sin intervenir en los mismos entonces se desarrolla una investigación no experimental.”

Exploratorio.- Para el presente estudio se aplicará una investigación de tipo de campo donde analizaremos la situación actual de la empresa Marcelo’s La K’feteria estableciendo posibles problemas y como incide en su entorno competitivo: detectando así la necesidad de un mejor control interno en el ciclo de inventarios para la obtención de una mejor rentabilidad en el rubro ventas.

Explicativo.- En este tipo de investigación tiene como finalidad explicar el comportamiento de una variable en función de otras, es decir, el porqué de las cosas, sucesos, fenómenos o situación, se plantea una relación causa – efecto, y tiene que cumplir otros criterios de casualidad, requiere de control tanto metodológico como estadístico.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

Es el conjunto de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe tener en cuenta algunas características

esenciales al seleccionarse la población bajo estudio. Según (CORNNET & BECKNER, 2011)

Las unidades de observación determinadas en la delimitación del problema son:

CUADRO No 5 UNIDADES DE OBSERVACIÓN

Para realizar la presente investigación la población está constituida de la siguiente manera:

- + 16 Empleados (personal involucrado en el proceso de inventarios)
- + 1 Gerente
- + 1 Administradora
- + 2 Personal de Contabilidad

CUADRO No 5 POBLACIÓN

PERSONAL	NIVELES	UNIDADES DE OBSERVACIÓN	POBLACIÓN
Personal Marcelo's La K'fetería	Interno	Personal involucrado en el proceso de inventarios	20
TOTAL DE LA POBLACIÓN			20

Fuente: Propia

Elaborador por: Paredes, V. (2014)

3.4.2 Muestra

Según (LEIVA, Francisco, 2006).- el éxito de una investigación realizada por el método de muestreo, en gran parte de la selección acertada de la muestra.

Según (Herrera, 2004, pág. 107), En su libro “Tutoría de la Investigación Científica” indica que:

La muestra, para ser representativa, y además ofrece la ventaja de ser la más práctica, la más económica y eficiente en su aplicación. No se debe perder de vista que por más perfecta que sea la muestra, siempre habrá una diferencia entre el resultado del universo; esta diferencia es lo que se conoce como error de muestreo (E); por esta razón, mientras más grande es la muestra es menor el error de muestreo, y por lo tanto existe mayor confiabilidad en sus resultado.

- Al momento de realizar las encuestas a la empresa “Marcelo’s” se utilizaron la totalidad de la población, ya que se contó con la apertura y colaboración necesaria de todo el personal que trabaja en ella.

Fórmula

$$n = \frac{Z^2 N pq}{(N-1)E^2 + Z^2 pq}$$

Simbología

n= Tamaño de la muestra

Z= 95% \longrightarrow 1.65

N= Población

p= Probabilidad de éxito

q= Probabilidad de Fracaso

E= Error máximo admisible (5%)

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.5.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

Control interno en la gestión de inventarios

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTO
<p>El control interno comprende el plan de organización y le conjunto de métodos y procedimientos que aseguren que los activos están debidamente protegidos, que los registros contables son confiables y que la actividad de la entidad se ejecuta eficazmente según las directrices señaladas por la administración.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente de Control • Evaluación de Riesgos • Actividades de Control • Información y Comunicación • Supervisión y Monitoreo 	<ul style="list-style-type: none"> • Factores de control, compromisos para la competencia, orientación moral. • Cambios en el ambiente operativo, nuevo personal, nuevas tecnologías. • Controles Generales, controles de aplicación. • Identificación y registro de transacciones reales, cuantificar el valor de la operaciones • Medias correctivas, eficiencia del control interno. 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿El ambiente laboral dentro de la empresa es ameno? • ¿Se cumplen los objetivos propuestos a cabalidad en el tiempo establecido? • ¿Existe una adecuada segregación de funciones en el personal? • ¿Existe una comunicación adecuada entre el gerente y el personal? • ¿Se realiza periódicamente constataciones físicas a los inventarios? 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta aplicada a los miembros de la empresa y clientes.

3.5.2. OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE

Margen de Contribución

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS
El margen de contribución es la diferencia entre las ventas menos los costos variables.	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas • Descuentos • Costos Variables • Costos Fijos • Costos Mixtos 	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad de Ventas • Porcentajes de Descuento • Porcentaje de Variación de Costos Variables • Porcentaje de Variación de Costos Fijos • Porcentaje de Variación de Costos Mixtos 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Se ha incrementado las ventas en un porcentaje significativo o en relación al año anterior? • ¿Cuenta la empresa con descuentos especiales para los clientes más frecuentes? • ¿De qué manera varían los 	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta aplicada a los miembros de la empresa y clientes. • Aplicación de un Análisis Financiero

			<p>costos variables en la producción de la empresa?</p> <ul style="list-style-type: none">• ¿Son controlados los costos fijos por la entidad?• ¿En qué medida son importantes los costos mixtos dentro de la producción ?	
--	--	--	--	--

3.6 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

En el plan para la recolección de la información contempla metodologías requeridas por los objetos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos:

- **Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados.-** Las personas a ser investigadas son los trabajadores y clientes de la empresa Marcelo's La K'feteria.
- **Selección de la técnica a emplear en el proceso de recolección de información.** Teniendo en cuenta las matrices de Operacionalización de las variables el presente estudio contara de encuesta.

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
1.- ¿Para qué?	Para examinar de qué manera se maneja el control interno de los inventarios en la empresa.
2.- ¿De qué personas u objetos?	Personal Administrativo, Trabajadores y clientes.
3.- ¿Sobre qué aspectos?	Sobre el manejo de los inventarios y su respectivo registro.
4.-¿Quién?¿Quiénes?	Autor: Vanessa Paredes
5.- ¿Cuándo?	Esta investigación se realiza desde Octubre a Febrero del 2015.
6.-¿Dónde?	En la empresa K'fetería Marcelo's.
7.-¿Cuántas veces?	Una sola vez.
8.- ¿Qué técnicas de recolección?	Encuesta.
9.- ¿Con qué?	Aplicación de cuestionario.
10.- ¿En qué situación?	En horarios normales de trabajo es decir, de 8:00 a 17:30 horas.

PLAN DE PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN

3.7.1 PLAN DE PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN

Es el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. Este método permite la formación de la hipótesis. La inducción va de lo particular a lo general, empleado el método inductivo cuando la observación de los hechos particulares obtenemos proposiciones generales, o sea, es aquel que establece un principio general una vez realizado el estudio y análisis de hechos y fenómenos en particular. La inducción es un proceso mental que consiste en inferir de algunos casos en particulares observados la ley general que los rige y que vale para todos los de la misma especie. Según (OCHOA, 2007)

Revisión crítica de la información recogida.- Es decir limpieza de información defectuosas: contradictorias, incompletas, no pertinentes, etc.

Repetición de la recolección. En ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.

Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para la presentación de datos.

La función de la tabla es demostrar de forma sencilla la lectura de los resultados obtenidos.

Representaciones gráficas. El presente trabajo de investigación para las representaciones graficas utilizará el gráfico circular por que muestran la información de una manera más explícita que sea fácil de interpretar y analizar la contribución de cada valor al total.

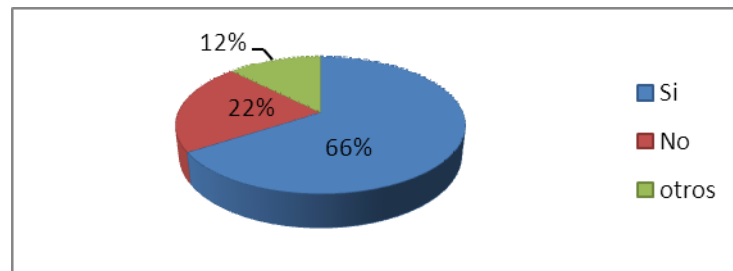
Tabla: Diseño de la Matriz para Tabulación

N-°	Pregunta	Si	No	Observaciones
1				
2..				

Fuente: Propia

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Gráfica 3.1: Modelo para la representación gráfica



Fuente: Propia

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

3.7.2 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

Análisis de los resultados estadísticos. Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.

Interpretación de los resultados. Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.

Comprobación de hipótesis. Explicar el posible método estadístico de comprobación de hipótesis a ser utilizado en el desarrollo de la investigación, con sus respectivos pasos, incluyendo la cita de texto.

Las pruebas t de student es una prueba estadística para evaluar hipótesis con muestras pequeñas (menos de treinta casos), el caso de la determinación de t_1 solo hace en base a grados de libertad.

Según Evans & Rosenthal (2004, pág. 259), argumentan:

El modelo matemático que en seguida se presenta, corresponde a dos muestras independientes:

Fórmula:

$$t = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{(\hat{p} * \hat{q}) \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

De donde:

t = t de student

p₁ = Probabilidad de aciertos de la VI

p₂ = Probabilidad de aciertos de la VD

\hat{p} = Probabilidad de éxito conjunta

\hat{q} = Probabilidad de fracaso conjunta (1- p)

n₁ = Población pregunta 1

n₂ = Población pregunta 2

Según Pearce (1999, pág. 124), comenta:

Distribución-t (t-distribution). (También conocida como distribución-T de Student.) Distribución de probabilidad, usada a menudo en la contratación de hipótesis en muestras pequeñas, y en la que la varianza de la variable correspondientes se ha estimado a partir de los datos. Se trata de una distribución en forma de campana, en la que la media es cero y la dispersión alrededor de la media viene determinada por los grados de libertad dictados por el tamaño de la muestra. El estadístico-t (o ratio-t como a veces se le llama) es el estadístico más utilizado en el análisis económico cuantitativo; define como el cociente entre una variable normal y una variable chi-cuadrado, partido por los grados de libertad. En el caso de los contrastes de significación de los valores

estimados de los parámetros en un análisis de regresión, el cálculo del estadístico-t se obtiene dividiendo el valor estimado. La distribución de estadístico-t tiende a la de la variable normal estándar, a medida que los grados de libertad tienden a infinito.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados

Se realizó la investigación en las instalaciones de la empresa Marcelo's, cabe mencionar que la empresa proporcionó toda la información necesaria para alcanzar con éxito los objetivos propuestos.

En el presente capítulo se indica el análisis y la interpretación de los resultados, obtenidos a través de la utilización de la técnica de la encuesta dirigida a gerencia, administración, empleados.

Para la tabulación de los datos se diseñó gráficos estadísticos (pastel), en el cual se detalla la pregunta, y el porcentaje de equivalencia al total así como también su figura para una mejor visualización y explicación, además consta el análisis e interpretación individual a cada pregunta.

Pregunta 1. ¿El ambiente laboral dentro de la empresa es ameno?

Tabla 4.1. Ambiente laboral

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	13	65.00%
NO	7	35.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V (2014)

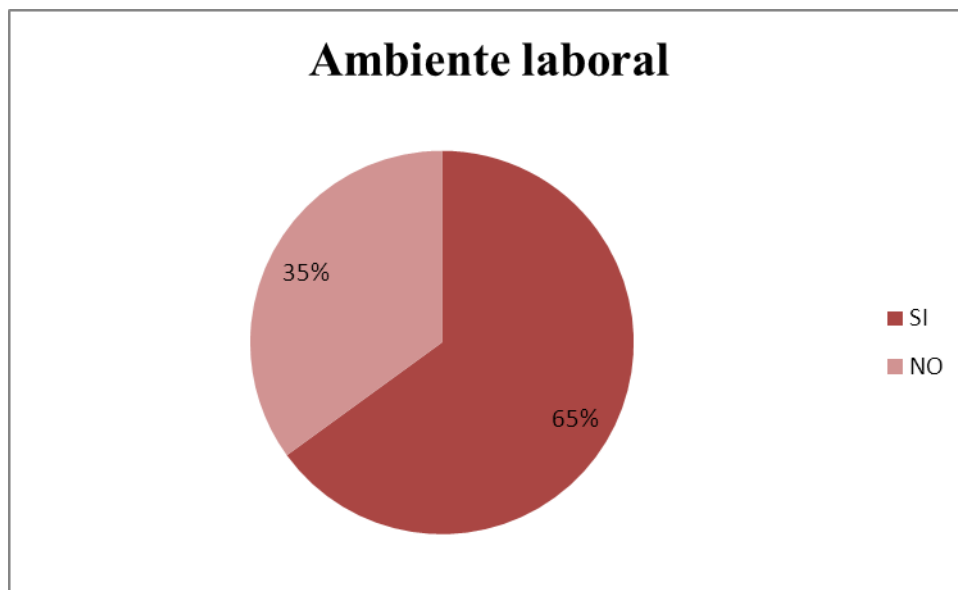


Gráfico: 4.1. Ambiente laboral dentro de la empresa

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 65% de los encuestados concuerdan en que el ambiente laboral dentro de la empresa es ameno, mientras que el 35% de los encuestados señalan que no.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que el ambiente laboral dentro de la empresa es ameno, sin embargo hay que realizar actividades que impulsen a los trabajadores tener una actitud positiva para encaminar a la empresa hacia el éxito.

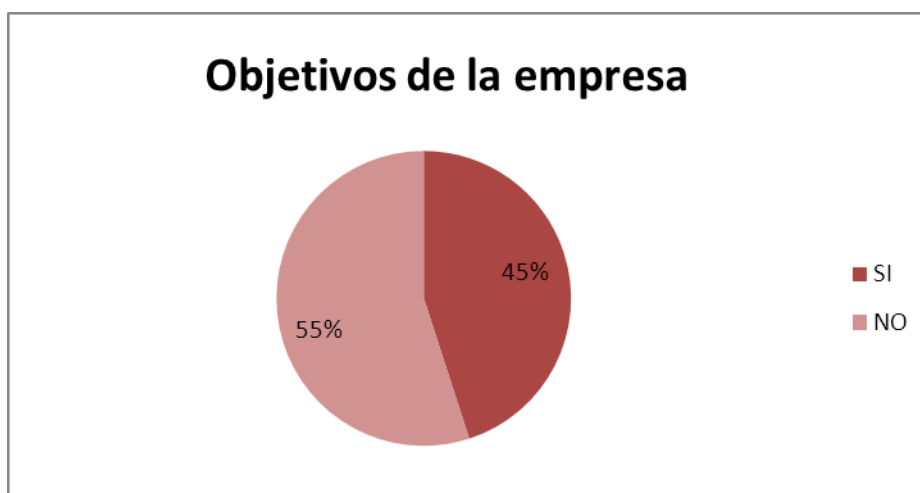
Pregunta 2 ¿Se cumplen los objetivos propuestos a cabalidad en el tiempo establecido?

Tabla 4.2. Objetivos de la empresa

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	9	45.00%
NO	11	55.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)



Gráfica: 4.2. Objetivos propuestos a cabalidad en el tiempo establecido

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 45% de los encuestados concuerdan que los objetivos propuestos se cumplen a cabalidad en el tiempo establecido, mientras que el 55% de los encuestados señalan que no.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que la empresa no cumple con los objetivos propuestos en el tiempo establecido, esto se debe a que las estrategias no son tan productivas para poder cumplir con lo propuesto.

Pregunta 3. ¿Existe una adecuada segregación de funciones en el personal?

Tabla 4.3. Segregación de Funciones

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	0	0.00%
NO	20	100.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

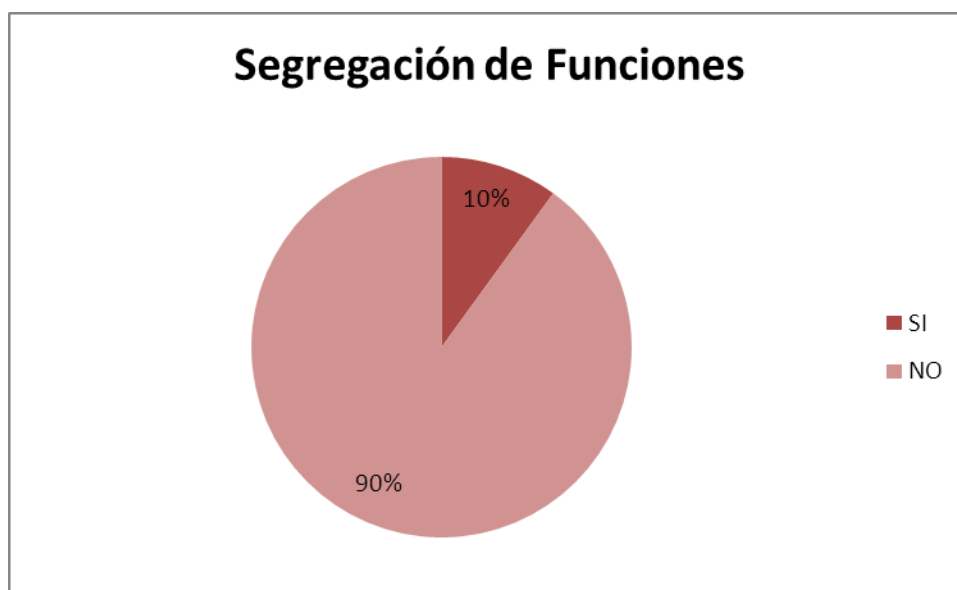


Gráfico: 4.3. Adecuada segregación de Funciones.

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 100% manifiesta que no existe una adecuada segregación de funciones en el personal.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que no existe una adecuada segregación de funciones en el personal, originando así que el personal no desarrolle sus actividades con eficacia y eficiencia.

Pregunta 4. ¿Se evalúa y revisa con cierta periodicidad el trabajo realizado por el personal responsable del ejercicio de los recursos?

Tabla 4.4. Evaluación y Revisión del trabajo al Personal

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	0	0.00%
NO	20	100.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

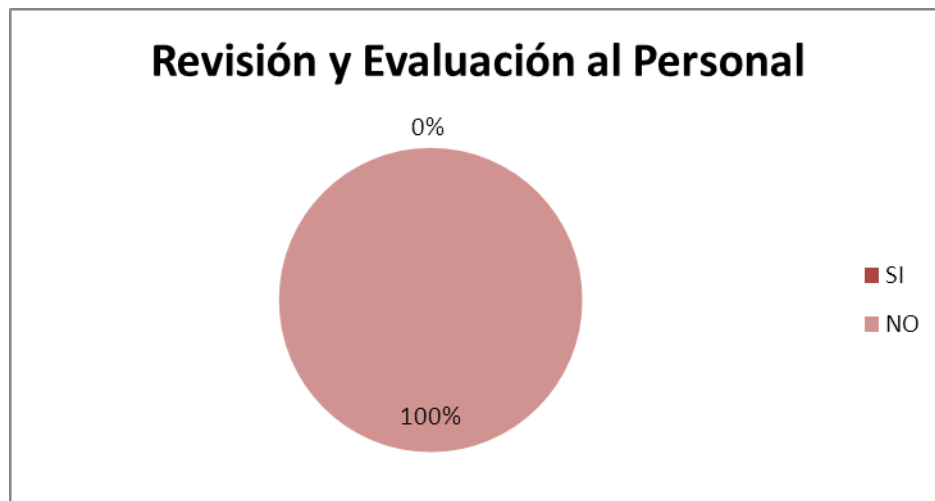


Gráfico: 4.4. Revisión y evaluación del trabajo realizado por el personal

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 100% manifiesta que no se evalúa ni revisa con cierta periodicidad el trabajo realizado por el personal responsable del ejercicio de los recursos.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que no se evalúa ni revisa con cierta periodicidad el trabajo realizado por el personal responsable del ejercicio de los recursos, originando así que exista una desorganización en los diversos departamentos.

Pregunta 5. ¿Existe una comunicación adecuada entre el gerente y el personal?

Tabla 4.5. Evaluación y Revisión del trabajo al Personal

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	12	60.00%
NO	8	40.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

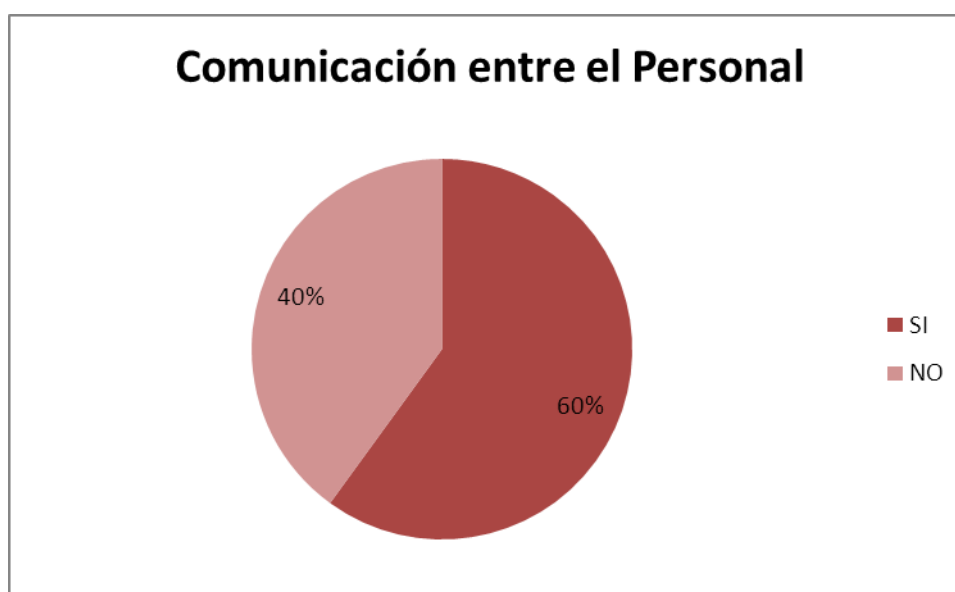


Gráfico 4.5: Comunicación adecuada entre el persona

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 60% de los encuestados concuerdan en que existe una comunicación adecuada entre el gerente y el personal, mientras que el 40% de los encuestados señalan que no.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que existe una comunicación adecuada entre el gerente y el personal, sin embargo hay que tener en cuenta factores que ayuden a crecer significativamente a la empresa.

Pregunta 6. ¿Existen controles establecidos para mantener actualizados los sistemas de información desarrollados en la empresa?

Tabla 4.6. Sistemas de información en la empresa

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	3	15.00%
NO	17	85.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

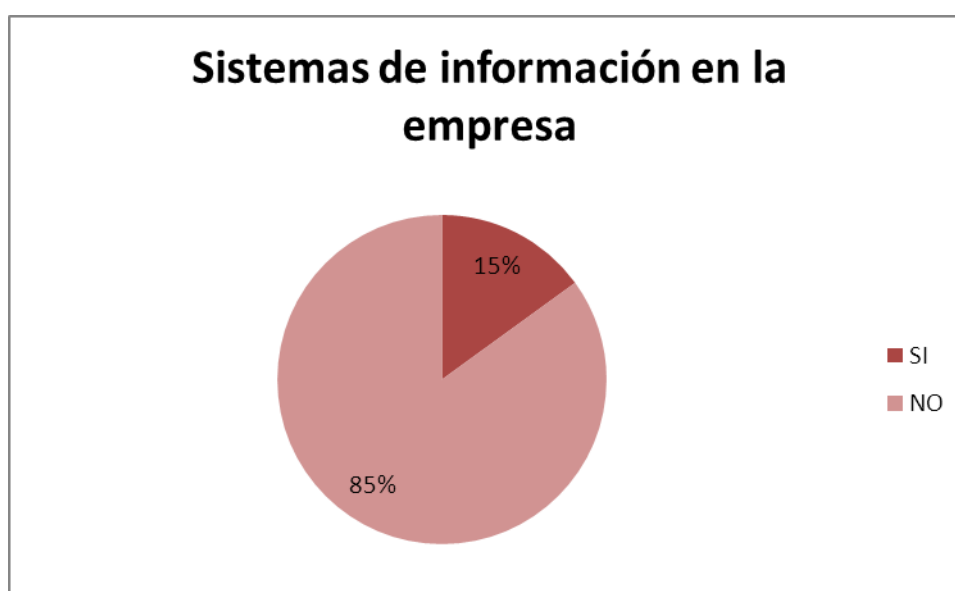


Gráfico 4.6: Sistemas de Información de la Empresa

Elaborado por: Paredes. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 15% de los encuestados concuerdan en que existen controles establecidos para mantener actualizados los sistemas de información desarrollados en la empresa, mientras que el 85% de los encuestados señalan que no.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que la empresa no cuenta con los controles establecidos para mantener actualizados los sistemas de información desarrollados en la empresa, originando a que no se desarrollen las actividades con eficiencia y eficacia.

Pregunta 7. ¿Existe retroalimentación entre el personal sobre las diversas problemáticas que se presentan en el ejercicio de los recursos?

Tabla 4.7. Retroalimentación al personal de la empresa

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	2	10.00%
NO	18	90.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

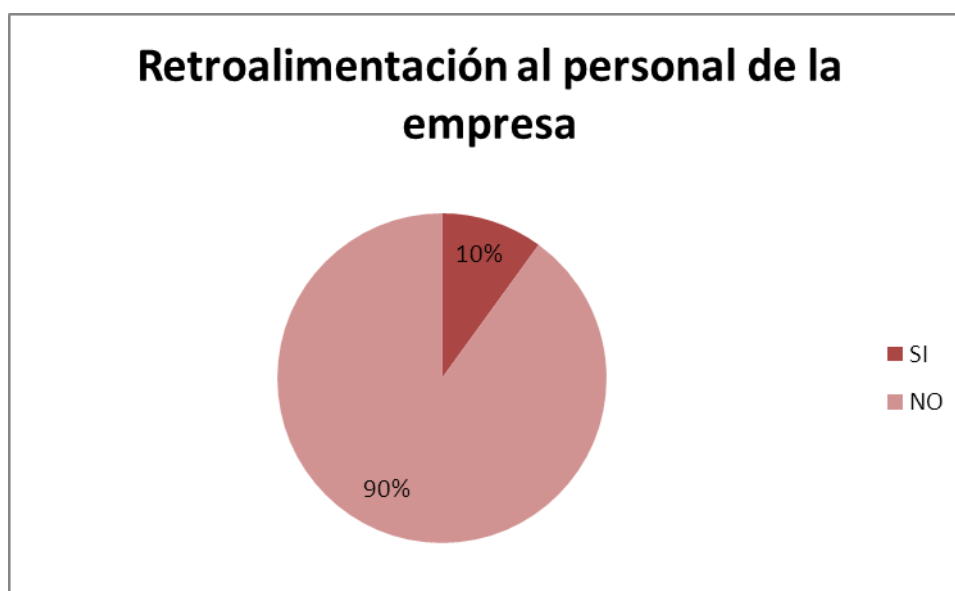


Gráfico 4.7: Retroalimentación al Personal

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 10% de los encuestados concuerdan en que existe retroalimentación entre el personal sobre las diversas problemáticas que se presentan en el ejercicio de los recursos, mientras que el 90% de los encuestados señalan que no.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que la empresa no cuenta con procesos de retroalimentación entre el personal sobre las diversas problemáticas que se presentan en el ejercicio de los recursos, originando a que existan falencias dentro de los procesos de elaboración del producto y atención al cliente

Pregunta 8. ¿Se realiza periódicamente constataciones físicas a los inventarios?

Tabla 4.8. Constataciones Físicas de los inventarios

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	2	10.00%
NO	18	90.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

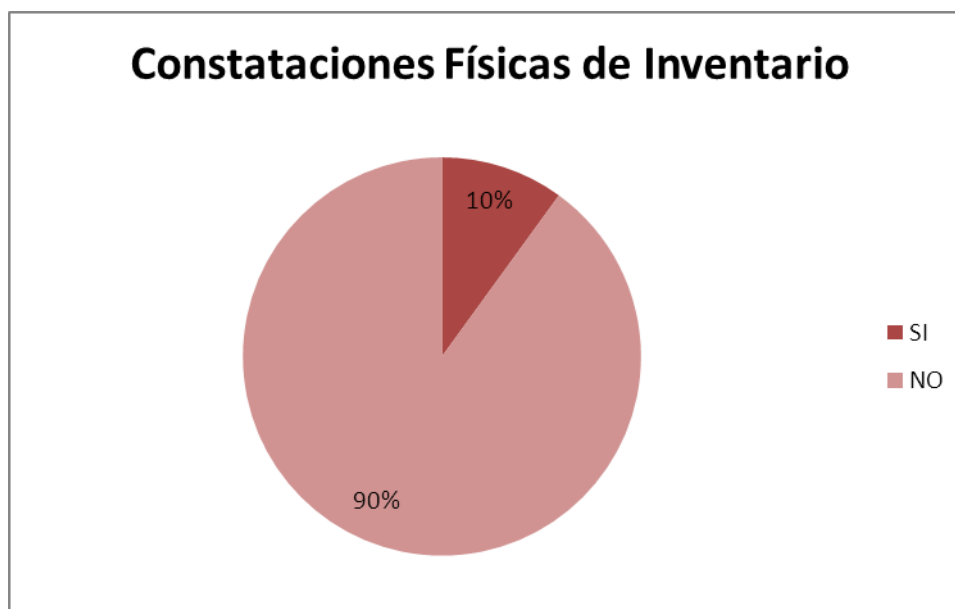


Gráfico 4.8: Constataciones físicas de inventario

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 10% de los encuestados concuerdan en que se realiza periódicamente constataciones físicas a los inventarios, mientras que el 90% de los encuestados señalan que no.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que la empresa no realiza periódicamente constataciones físicas a los inventarios, provocando así que exista deterioro en el inventario e inconsistencia en la información que se presenta.

Pregunta 9. ¿Existe un modelo de control interno en la gestión del inventario en la empresa?

Tabla 4.9. Modelo de Control Interno en la gestión de inventario

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	0	0.00%
NO	20	100.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: **Investigación de Campo**
Elaborado por: **Paredes, V. (2014)**

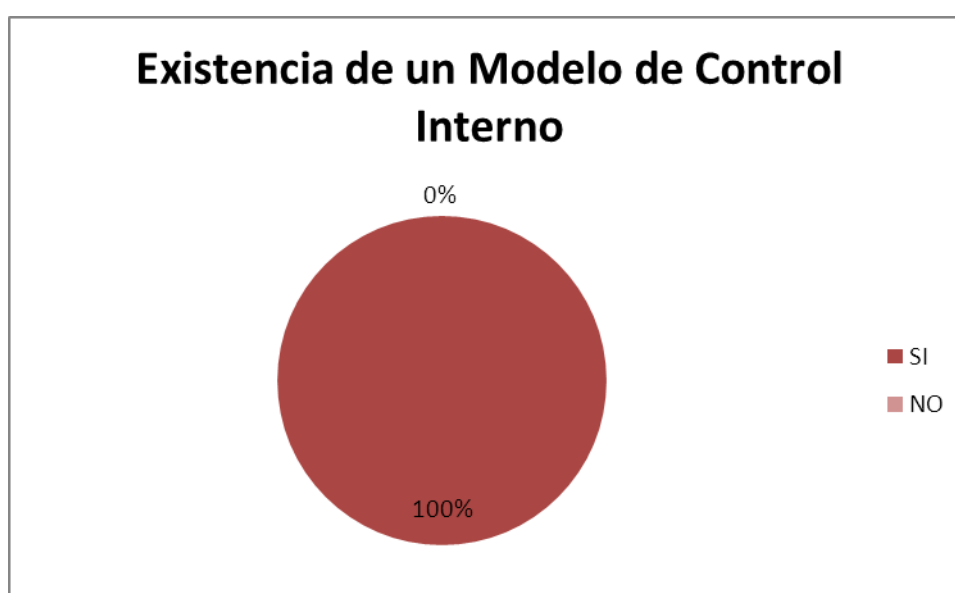


Gráfico 4.9.: Existencia de un Modelo de Control Interno
Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 100% de los encuestados manifiestan que no existe un control interno en la gestión del inventario.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que no existe un modelo control interno en la gestión del inventario, originando a que el margen de contribución de la entidad se vea afectado.

Pregunta 10. ¿Se ha incrementado las ventas en un porcentaje significativo en relación al año anterior?

Tabla 4.10. Incremento de Ventas

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	0	0.00%
NO	20	100.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

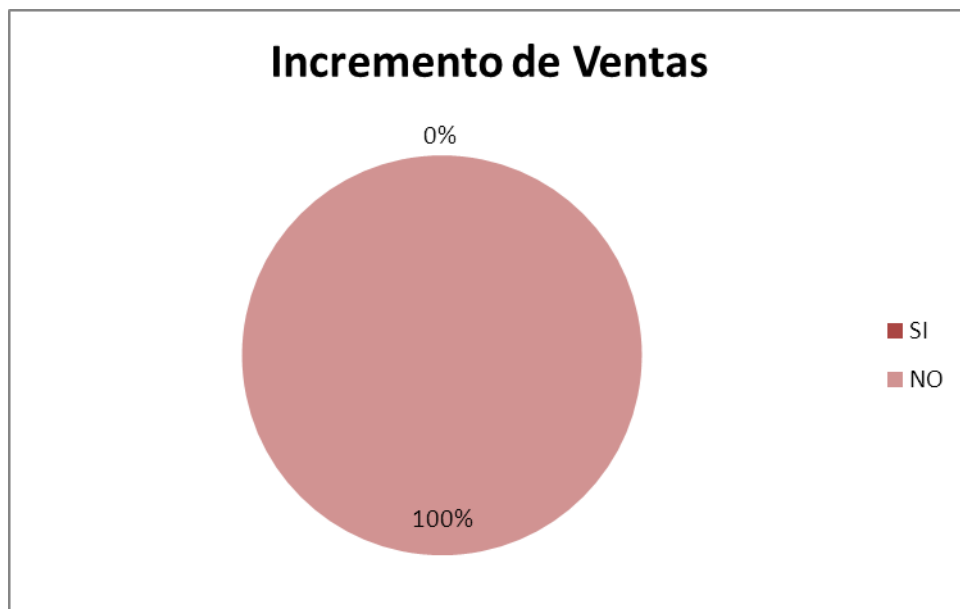


Gráfico 4.10: Incremento de Ventas

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 100% de los encuestados dicen que no se ha incrementado las ventas en un porcentaje significativo en relación al año anterior.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que la empresa no ha incrementado las ventas en un porcentaje significativo en relación al año anterior, originando así una disminución considerable en el margen de contribución.

Pregunta 11. ¿Cuenta la empresa con un sistema de costeo?

Tabla 4.11. Sistema de Costeo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	0	0.00%
NO	20	100.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

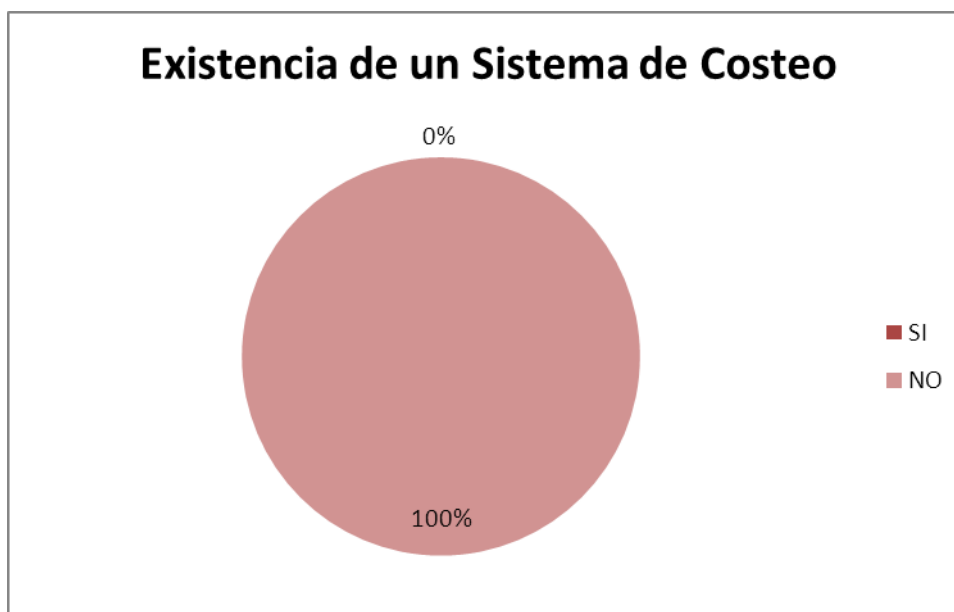


Gráfico 4.11: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 100% de los encuestados indican que la empresa no cuenta con un sistema de costeo.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina la entidad no cuenta con un sistema de costeo, originando así que los costos tanto variables, fijos y mixtos no tengan la separación adecuada que requieren.

Pregunta 12. ¿Varían los costos variables en la producción de la empresa?

Tabla 4.12. Variación de los Costos Variables

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	13	65.00%
NO	7	35.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

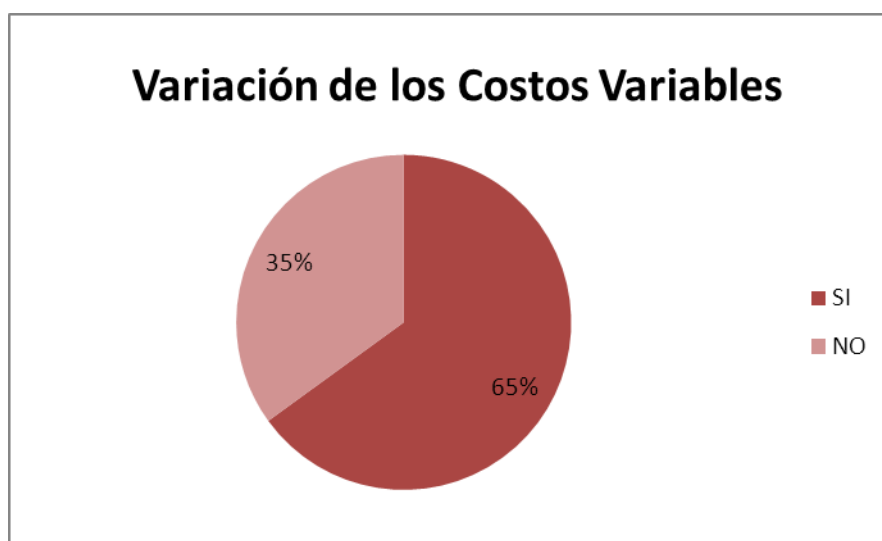


Gráfico 4.12. Variación de los Costos Variables

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 65% de los encuestados concuerdan en que si varían los costos variables en la producción de la empresa, mientras que el 35% de los encuetados señalan que no.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que varían los costos variables en la producción de la empresa, originando así una disminución significativa en el margen de contribución.

Pregunta 13. ¿Son controlados los costos fijos por la entidad?

Tabla 4.13. Control de los Costos Fijos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	15	75.00%
NO	5	25.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

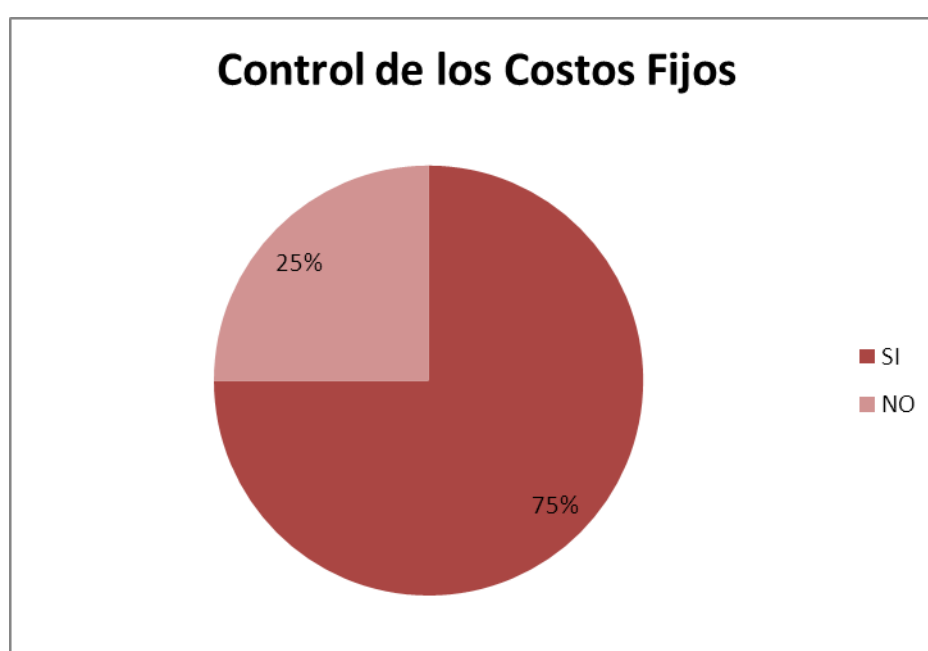


Gráfico 4.13: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 75% de los encuestados concuerdan en que si son controlados los costos fijos por la entidad, mientras que el 25% de los encuestados señalan que no.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que son controlados los costos fijos por la entidad, originando que este no afecte significativamente a la empresa.

Pregunta 14. ¿Son importantes los costos mixtos dentro de la producción?

Tabla 4.14. Importancia de los Costos Mixtos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	8	40.00%
NO	12	60.00%
TOTAL	20	100.00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

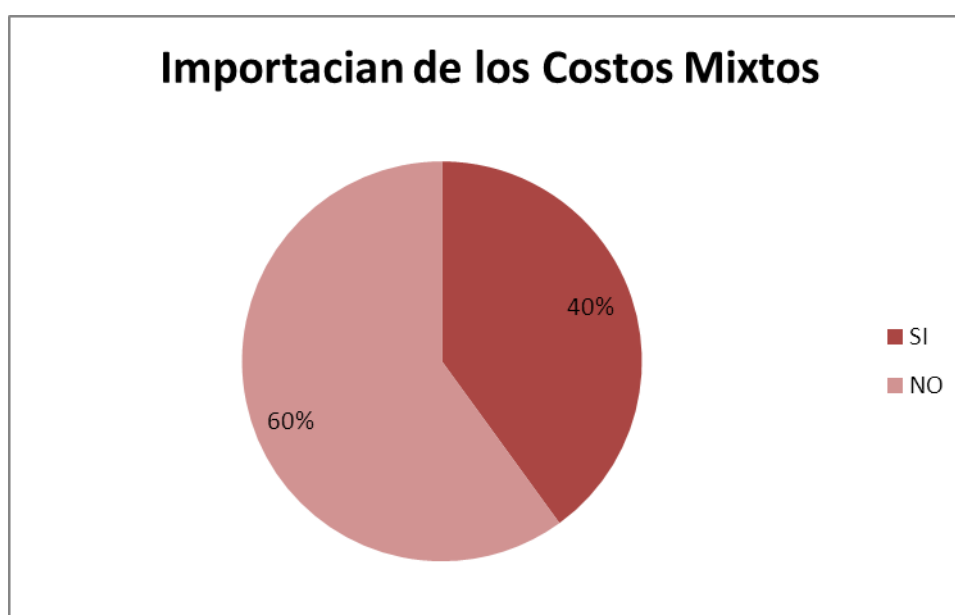


Gráfico 4.14.: Importancia de los Costos Mixtos

Elaborado por: Paredes, V. (2014)

Análisis: Los datos de la tabla y de la gráfica manifiestan que del total de la información revisada y analizada, el 40% de los encuestados concuerdan en que si son importantes los costos mixtos dentro de la producción, mientras que el 60% de los encuestados señalan que no.

Interpretación: Con el resultado logrado en esta interrogante se determina que son importantes los costos mixtos dentro de la producción de, originando a que el proceso productivo siga su curso y no existan retrasos en la producción.

ANÁLISIS FINANCIERO

Rentabilidad Sobre las Ventas

Rentabilidad sobre ventas = (Utilidades / Ventas) x 100

Año 2013

Rentabilidad Sobre Ventas = (26.203,43/262.336,12)*100

Rentabilidad Sobre Ventas = 9,99%

Año 2014

Rentabilidad Sobre Ventas = (12.918,13/218.015,25)*100

Rentabilidad Sobre Ventas = 5.93%

ANÁLISIS

Una vez realizado el análisis podemos manifestar que en el año 2013 nos da un valor del 9,99% que representa la rentabilidad sobre las ventas, pero en relación con el año 2014 que tenemos un valor del 5,93% considerando que existe una diferencia de 4,06% esto se da por que las ventas en el año anterior en relación con el año actual fueron significativas para la entidad y su margen de contribución fue el esperado por la empresa; sin embargo en el año 2014 las ventas se vieron afectadas por la inexistencia de un modelo de control interno que facilite a la entidad el manejo en todas las áreas principalmente en el área de inventario ya que este componente es de mucha importancia, y así con un adecuado conocimiento y aplicación del modelo de control interno y por ende el margen de contribución mejorará considerablemente.

Disminución del Margen de Contribución

AÑO	2013	2014	DIFERENCIA
VENTAS	262.336,12	218.015,25	44.320,87
COSTO VARIABLE	90.000,00	63.000,00	27.000,00
M. CONTRIBUCIÓN	172.336,12	155.015,25	17.320,87

Análisis

Una vez realizados los cálculos necesarios se manifiesta que existe una diferencia significativa entre el margen de contribución de la empresa entre los períodos del 2013, 2014 con una diferencia del \$17.320,87, que esto representa la disminución del 25% de ingresos para la entidad, esto se debe a que las ventas disminuyeron y la falta de un modelo de control interno que facilite al manejo y control de inventarios, siendo una de los rubros más importantes para la correcta operacionabilidad de la entidad.

✓ **Porcentaje de Descuentos**

La empresa realiza descuentos pero no se ven reflejados en los estados financieros es por eso que no se puede conocer con exactitud el porcentaje de descuentos que realiza el gerente, ya que el mismo coordina de manera directa con el cliente.

• **Porcentaje de Variación de Costos Variables, Fijos y Mixtos**

AÑO 2013

DENOMINACIÓN	VALOR	%
Costos Variables	90.000,00	61,89%
Costos Fijos	52.771,40	36,29%
Costos Mixtos	2.637,30	1,82%
Total Costos	145.408,70	100%

AÑO 2014

DENOMINACIÓN	VALOR	%
Costos Variables	63.000,00	54,60%
Costos Fijos	50.541,38	43,80%
Costos Mixtos	1.846,11	1,60%
Total Costos	115.387,49	100%

ANÁLISIS

Una vez realizado el análisis podemos ver que en el año 2013 los costos tanto variables, fijos como mixtos fueron altos esto se debe a que las ventas del año 2013 fueron muy significativas,

sin embargo en el año 2014 pese a que los costos tuvieron una variación esto se debe a que las ventas no fueron las esperadas por la entidad afectando así el margen de contribución; pero con un modelo de control interno las ventas se incrementarán siendo sus costos los más ideales y su margen de contribución el esperado.

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO

COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO	FACTOR DEFICIENTE	MÉTODOS DE VALORACIÓN	INDICADOR
AMBIENTE DE CONTROL	Limitada Supervisión	Organigrama estructural	Indicadores de Gestión
VALORACIÓN DE RIESGOS	Disminución de las ventas	Análisis Financiero	Indicadores de Rentabilidad (Sobre las Ventas)
ACTIVIDADES DE CONTROL	Incumplimiento de Funciones	Manual de Funciones	Indicadores de Gestión
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	Comunicación limitada	Canales de Comunicación	Indicadores de Gestión
MONITOREO	Incumplimiento de Objetivos	Validación de Indicadores	Indicadores de Gestión

Fuente: Propia

Elaborador por: Paredes, V. (2015)

ANÁLISIS

Mediante la matriz de evaluación de control interno se puede determinar la relación directa con el margen de contribución, la misma que nos facilita detectar que no existe un manejo adecuado de los cinco elementos que integran el control interno afectando así de manera directa a las ventas de la entidad y por ende a la disminución del margen de contribución esto con lleva a que los objetivos planteados por la empresa no se cumplan y exista un limitado crecimiento.

4.2 PLANTEAMIENTO DE LA HIPOTESIS

1.- Planteo de hipótesis

a) Modelo lógico

H₀: No hay diferencia estadística significativa entre el Control Interno en la gestión del inventario y el Margen de Contribución en la empresa Marcelo´s de la ciudad de Ambato.

H₁: Si hay diferencia estadística significativa entre el Control Interno en la gestión del inventario y el Margen de Contribución en la empresa Marcelo´s de la ciudad de Ambato.

b) Modelo matemático

H₀: p₁ = p₂

H₁: p₁ ≠ p₂

c) Modelo estadístico

$$t = \frac{p_1 - p_2}{\sqrt{(\hat{p} * \hat{q}) \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

De donde:

t = t de student

p₁ = Probabilidad de aciertos de la VI

p₂ = Probabilidad de aciertos de la VD

\hat{p} = Probabilidad de éxito conjunta

\hat{q} = Probabilidad de fracaso conjunta (1- p)

n₁ = Número de casos de la VI

n₂ = Número de casos de la VD

2.- Regla de decisión

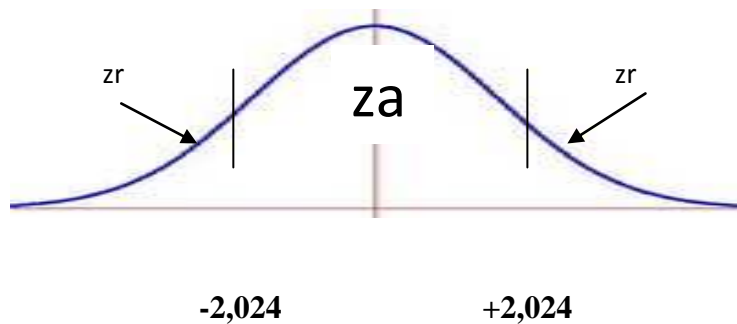
$$1 - 0,05 = 0,95; \alpha \text{ de } 0,05$$

$$Gl = n_1 + n_2 - 2$$

$$Gl = 20 + 20 - 2 = 38$$

t al 95% y con un α de 0,05 y 38 grados de libertad es igual a 2,024

Se acepta la hipótesis nula si, t calculada (t_c) está entre $\pm 2,024$ con un ensayo bilateral



3.- Cálculo de t

Tabla 4.2. Datos de la encuesta.

VI: ¿Existe un modelo de Control Interno en la gestión del inventario en la empresa?	SI	0
	NO	20
	TOTAL	20
VD: ¿Son controlados los costos fijos por la entidad?	SI	15
	NO	5
	TOTAL	20

$$p_1 = 0/20 = 0$$

$$p_2 = 15/20 = 0,75$$

$$\hat{p} = = 0+15/40=0,375$$

$$\hat{q} = = 1-\hat{p} =1-0,375=0,625$$

$$t = \frac{0 - 0,75}{\sqrt{(0,375 * 0,625) \left(\frac{1}{20} + \frac{1}{20} \right)}} = -4,8989$$

4.- Conclusión

Como el valor del t calculada es de -4,8989, que es un valor que está fuera de $\pm 2,024$, se RECHAZA la hipótesis nula (H_0) y se ACEPTA la alterna, (H_1) es decir, “Si hay diferencia estadística significativa entre el Control Interno en la gestión del inventario y el Margen de Contribución en la empresa Marcelo’s de la ciudad de Ambato”.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- Mediante el análisis realizado a la empresa se pudo detectar que no existe un control interno al área de inventarios, por lo que esto dificulta al cumplimiento de los objetivos planteados por el gerente de la misma, teniendo en cuenta que la entidad se basa el reglamento interno para un mejor manejo de los recursos humanos y financieros.

- Es importante recalcar que existe una relación significativa entre el control interno y el margen de contribución, mediante un análisis financiero que se realizó a la entidad se pudo detectar que las ventas del año 2014 en relación al año 2013 disminuyeron y por ende se ve afectado el margen de contribución de la empresa ya que esto en el año 2013 fue de \$172.336,12 y el del año 2014 es \$155.015,25 con una diferencia del \$17.320,87 que representa el 25% esto se debe a que las ventas de año 2014 no fueron las esperadas por la entidad, además las encuestas que se aplicaron al recurso humano manifiesta que no existe un control interno y mediante el método estadístico se pudo determinar la correlación existente entre las dos variables.

- Es importante mencionar que en el análisis del margen de contribución se encontró que los costos variables forman el total del costo de venta, porque todas las compras constituyen los elementos variables para el proceso de producción.

- Debido a lo analizado en el proyecto de investigación es importante proponer un modelo de control interno en base al Coso I que facilite a la empresa a mejorar su margen de contribución para la consecución de objetivos y el cumplimiento de metas organizacionales.

5.2 RECOMENDACIONES

- Es necesario adoptar un modelo de control interno para mejorar el cumplimiento de objetivos y metas de la empresa con el fin de que las ventas se incrementen y su margen de contribución sea el esperado por la entidad, de esta manera mejoraría el manejo de recursos tanto humanos como financieros.
- Es importante realizar análisis financieros constantemente los cuales permitan determinar las dificultades que tiene la empresa con respecto al margen de contribución y cualquier otro indicador significativo dentro de la entidad, para de esta manera facilitar al gerente a la toma de decisiones, teniendo en cuenta que así mejora notablemente la solvencia y liquidez de la entidad.
- Es recomendable que exista una adecuada separación de los costos tanto fijos, variables y mixtos para así poder tener en cuenta un valor real de lo que constituye cada rubro con el fin de que la entidad tenga una información confiable y oportuna, y por ende con un modelo de control interno en el área de inventarios mejora significativamente el margen de contribución de la empresa.
- Es necesario plantear un modelo de control interno basado en el Coso I que ayude a la empresa a tener un manejo más óptimo en el área de inventarios, con el propósito de que el margen de contribución alcance los índices propuestos por el gerente y así optimizar la utilización de los recursos.

CAPÍTULO VI PROPUESTA

6.1. DATOS INFORMATIVOS

TÍTULO:

Diseño e implementación de un modelo de control interno basado en el Coso I enfocada al áreas de compras y ventas con la finalidad de mejorar el margen de contribución de la empresa “Marcelo´s”

EMPRESA:

Empresa Marcelo´s



BENEFICIARIOS:

El principal beneficiario será el Gerente, Administrador, Personal Operativo y demás personas que estén vinculadas de forma directa con la entidad.

UBICACIÓN:

Ecuador, Tungurahua, Ambato calles Castillo y Rocafuerte

TIEMPO:

Un semestre

EQUIPO TÉCNICO RESPONSABLE:

No.-	NOMBRE	CARGO
1	Dra. Tatiana Valle	Tutora de Investigación
2	Vanessa Paredes	Investigadora
3	Marcelo Murgueytio	Gerente

Fuente: Propia

Elaborado por: Paredes, V. (2015)

COSTOS:

No.-	Detalle	Costos
1	Internet	\$24.00
2	Suministros de Oficina	\$120.00
3	Asesoramiento Profesional	\$420.00
4	Contrato de un paquete contable	\$1,200.00
5	Capacitaciones al personal	\$200.00
6	Pago de servicios técnico sistemas	\$300.00
7	Imprevistos	\$100.00
	TOTAL	\$2,364.00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paredes, V. (2015)

6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Las empresas deben preocuparse por analizar de manera minuciosa sus factores tanto internos como externos, con el propósito de identificar puntos claves como es la parte del control interno en el área de inventarios, que nos faciliten la optimización de recursos humanos y financieros con el fin de que los objetivos planteados se cumplan de manera eficiente y así mejorar el margen de contribución de la entidad.

Se hace imprescindible la utilización de un modelo de control interno, ya que las organizaciones de una u otra manera se ven en la necesidad de adoptar políticas y procedimientos de control que faciliten a la toma de decisiones que permita el crecimiento de la organización.

En la actualidad el control interno es una de las herramientas principales dentro de toda empresa ya que nos permiten tener una mejor coordinación en todos los departamentos, permitiendo así cumplir con las metas propuestas de la entidad, además con un adecuado direccionamiento en el manejo del área de inventarios la información financiera será confiable y oportuna para una acertada toma de decisiones.

El diseño y la aplicación de un adecuado control interno en el área de inventarios facilitará de manera significativa que los productos que se almacenen en bodega tengan un mejor tratamiento, a su vez que los alimentos que se preparan cuenten con todos los niveles de calidad que se requiere para dar un servicio satisfactorio a los clientes, de esta manera las ventas tendrán un incremento considerable y su margen de contribución se verá mejorado cumpliendo así las expectativas del gerente.

6.3 JUSTIFICACIÓN

El propósito de la presente propuesta es proporcionar un diseño de un modelo de control interno que facilite a la entidad el manejo en el área de inventarios, mediante un adecuado control y una correcta aplicación de procedimientos y políticas, que permitan tener una mayor optimización de recursos, teniendo en cuenta que así el gerente tendrá una información confiable y precisa que le permita la toma de decisiones oportunas con el fin de que el proceso dentro de la empresa mejore y por ende el margen de contribución sea el óptimo.

Con un conocimiento eficiente por parte de los empleados en la utilización del modelo de control interno en cuanto a políticas y procedimientos que son de suma importancia principalmente será factible el manejo en el área de inventarios, lo cual facilitará al gerente y personal tener una información exacta y confiable, que permita de que se vea reflejado que las ventas niveles que permitan ser una empresa líder dentro del mercado nacional por ende el margen de contribución alcanzará los índices establecidos por la entidad.

Además que con este modelo de control interno se beneficiará tanto el personal que labora en la entidad porque así la empresa podrá ofrecer una estabilidad laboral a sus trabajadores, ya que proporcionará procedimientos de desempeño que mejorará los niveles de eficiencia y eficacia de las operaciones con el fin de cumplir los objetivos planteados por el gerente.

El presente trabajo de investigación tiene una viabilidad certera y confiable, ya que la empresa cuenta con los recursos necesarios para poder aplicar el modelo de control interno, y proporcionará la información que se necesite con el fin de que se realicen los análisis requeridos para poder implantar y así obtener los resultados esperados.

6.4 OBJETIVOS

6.4.1. General

- ✓ Diseñar un modelo de control interno con el fin de mejorar la gestión del inventario en la empresa.

6.4.2. Específicos

- ✓ Recopilar toda la información necesaria para la elaboración y aplicación del modelo de control interno en la empresa “Marcelo’s”.
- ✓ Realizar un modelo de control interno basado en el COSO I
- ✓ Crear políticas y procedimientos de control interno que ayuden a mejorar el desempeño laboral de los empleados de la empresa.

6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Político

Con la aplicación de políticas y procedimientos en el área de inventarios, ayudará a que el gerente tenga mayor control sobre este rubro, brindando seguridad a las funciones que debe cumplirse con eficacia y eficiencia logrando así un desempeño favorable con el fin de cumplir con los objetivos establecidos.

Tecnología

La empresa en si cuenta con las más modernas instalaciones las cuales permiten tener una viabilidad certera, es necesario capacitar a los empleados que forman parte

de la organización principalmente en el área de inventarios optimizando la utilización de recursos y la aplicación del modelo de control interno.

Organizacional

Es de vital importancia señalar la factibilidad que tiene dentro de la organización la aplicación de un modelo de control interno, porque mediante la utilización de este se beneficiará al gerente y a todos los miembros que forman parte de la empresa facilitando así la toma de decisiones y por ende se tendrá los resultados esperados como el incremento en sus ventas y así mejorar significativamente el margen de contribución.

Ambiental

Es factible sin duda alguna la propuesta ya que con la aplicación de un modelo de control interno la entidad se verá comprometida a cumplir con los parámetros de higiene que se requiere para brindar un producto y servicio de calidad a la sociedad.

Económico – Financiero

Es factible la propuesta ya que la implementación de un modelo de control interno es beneficiosa para la entidad, cumpliendo así los objetivos propuestos por el gerente como es mejorar el margen de contribución, además la empresa cuenta con los recursos económicos necesarios y así brindar una estabilidad laboral a los trabajadores que forman parte de la organización y son el pilar fundamental de ella.

Legal

La propuesta es de una certera viabilidad ya que se basa en leyes, que son la principal fundamentación que respaldan a esta propuesta.

6.6 FUNDAMENTACIÓN

Modelo COSO: Se entiende que el control interno se encuentra sobre las personas y, en consecuencia, en cualquier parte de los sistemas, procesos o actividades y no en forma separada.

Según (Mantilla, 2009, pág. 15) el control interno no es un evento o circunstancia si no una serie de acciones que penetren las actividades de una entidad. Tales acciones son penetrantes, y son inherentes a la manera como la administración dirige los negocios.

El proceso de los negocios, que es conducido con o a lo largo de las unidades o funciones de la organización, es administrado mediante el proceso básico gerencial de planeación, ejecución y monitoreo. El control interno es parte de ese proceso y está integrado al mismo.

Según (Mantilla, 2009, pág. 16) **Personal.-** El control interno es ejecutado por un consejo de directores, la administración y otro personal de una entidad. Es realizado por las personas de una organización quienes establecen los objetivos de la entidad y ubican los mecanismos de control en su sitio.

Según (Mantilla, 2009, pág. 16) **Seguridad Razonable.-** El control interno, no tanto cómo es diseñado y operado, puede proporcionar solamente seguridad razonable a la administración y al consejo de directores como miras a la consecución de objetivos de una entidad.

La probabilidad de conseguirlos está afectada por las limitaciones inherentes a todos los sistemas de control interno. Ellas influyen en la realidad de que los juicios humanos en la toma de decisiones puedan ser defectuosos, las personas responsables del establecimiento de los controles necesitan considerar sus costos y beneficios relativos y la desintegración puede ocurrir a causa de fallas humanas tales como errores simples o equivocaciones. Adicionalmente los controles pueden circunscribirse a la colusión de dos o más personas. Finalmente la administración tiene la capacidad de desbordar el sistema de control interno.

El Control interno

El origen del control interno, surge con la partida doble, que existió una de las medidas de control, pero que fue hasta fines del siglo XIX que los hombres de

negocios se preocupan por formar y establecer sistemas adecuados para la protección de sus intereses. De manera general, podemos afirmar que la consecuencia del crecimiento económico de los negocios, implicó una mayor complejidad en la organización y por tanto en su administración.

El control interno puede ser definido como el plan de organización, y el conjunto de planes, métodos, procedimientos y otras medidas de una institución, tendientes a ofrecer una garantía razonable de que se cumplan con los siguientes objetivos como son: Promover las operaciones metódicas y económicas, preservar el patrimonio de pérdidas y despilfarros , respetar las leyes y reglamentos .

“ El control interno se puede definir como el sistema integrado de control, tanto financiero como de otro tipo, que implanta la dirección con el objeto de llevar acabo de manera ordenada la gestión de su organización, salvaguardar sus activos ,y asegurar dentro de lo posible la corrección y fidelidad de los registros.”. (Bravo A. , 2007)

IMPORTANCIA DEL CONTROL INTERNO

“El informe COSO permite el mejoramiento del control interno, lo cual fue derivado de la presión pública para un mejor manejo de los recursos tantos públicos como privados en cualquier tipo de empresas para evitar crisis financieras o fraudes.” (Estupiñan, 2006)

El propósito del control interno en cuanto a asegurar razonablemente el cumplimiento de objetivos de tipo operacional, financiero y normativo, se comprende mejor cuando se analiza los cinco componentes de este modelo y sus factores, ya q existe una relación directa entre los objetivos de la organización y los componentes. La estructura del control interno con el modelo COSO tiene los siguientes componentes:

Ambiente de Control: Marca el comportamiento en una organización. Para evaluar el control interno debemos tomar en cuenta los factores del ambiente de control y así determinar un ambiente de control positivo.

Integridad y valores éticos.- Implementación de códigos de conducta y políticas para un negocio aceptable esperando un comportamiento ético y moral para obtener mejores relaciones con los empleados, proveedores, clientes, inversionistas, acreedores, aseguradores, competidores, auditores entre otros.

Compromiso por la competencia.- Investiga el conocimiento y habilidades necesarias para desempeñar convenientemente los trabajos.

Consejo de directores o comité de auditoría.- Suficiencia y oportunidad que proporciona información al comité de miembros, que permita monitorear los objetivos y estrategias de la administración.

Filosofía y estilo de operación de la administración.- Actitudes y acciones hacia la información financiera, incluyendo disputas sobre aplicación de acuerdo contables.

Estructura organizacional.- Claridad en definir las responsabilidades claves de los administradores, y su entendimiento de las responsabilidades.

Valoración de autoridad y responsabilidad.- Asignación de responsabilidades y delegación de autoridad para el cumplimiento de metas y objetivos.

Políticas y prácticas de recursos humanos.- Si el chequeo de la experiencia de los candidatos a empleados es adecuado en relación con las acciones o actividades principales consideradas como inaceptables por la entidad.

“El ambiente de control es importante para ejercer un control interno efectivo sobre ellos y las cuentas por cobrar, además de una eficaz función de auditoría, es muy

importante un comité de auditoría del consejo de administración que vigile lo que los ejecutivos opinan de los principios y estimaciones del reconocimiento de ingresos.”
(Whittington, 2005)

Evaluación de riesgos

“Mecanismos para identificar y evaluar riesgos para alcanzar los objetivos de trabajo, incluyendo los riesgos particulares asociados con el cambio. Es la identificación y análisis de los riesgos que se relacionan con el logro de los objetivos; la administración debe cuantificar su magnitud, proyectar su probabilidad y sus posibles consecuencias.”
(Romero, 2012)

En la dinámica actual de los negocios, se debe prestar especial atención a los avances tecnológicos los cambios en los avances operativos. Las nuevas líneas de negocios, la reestructuración corporativa, la expansión o adquisiciones extranjeras el personal nuevo el rápido crecimiento

Actividades de control.

“Son las políticas y procedimientos que ayudan a garantizar que se lleve a cabo la administración. Ello contribuye a garantizar que las acciones necesarias sean tomadas para direccionar el riesgo y ejecución de los objetivos de la entidad. Las actividades de control ocurren por toda la organización, a todos los niveles y en todas las funciones. Las actividades de control ocurren a lo largo de la organización en todos los niveles y todas las funciones, incluyendo los procesos de aprobación, autorización, conciliaciones, etc.” (Romero, 2012)

Supervisión y Monitoreo.

Los controles internos deben ser “monitoreados” constantemente para asegurarse de que el proceso se encuentra operando como se planeó y comprobar que son efectivos ante los cambios de las situaciones que les dieron origen. El alcance y la frecuencia del monitoreo dependen de los riesgos que se pretender cubrir. Un sistema de control interno necesita ser supervisado, o sea, implementar un proceso de evaluación de la calidad del desempeño del sistema simultáneo a su actuación.

“Evalúa la calidad del control interno en el tiempo. Es importante para determinar si éste está operando en la forma esperada y si es necesario hacer modificaciones. Esto es, actividades de supervisión que se desarrollan adecuadamente con evaluación separada o una combinación de las dos. Los aspectos de supervisión ocurren en el transcurso de las operaciones.” (Romero, 2012)

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Definición.-Es la diferencia entre las ventas menos el costo variable.

Fórmula= Ventas – Costo Variable

Según (Alvear, 2012) Costo Variable, es aquel que varía, ante cambios en el volumen de producción, los costes variables son generalmente directos.

VENTAS

En palabras de (Colin, 2001) es una de las actividades más pretendidas por una empresa, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realice esta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuanto rentable le resulte hacerlo.

DESCUENTOS

En palabras de (Colin, 2001, pág. 12) es una reducción o disminución en el precio de un objeto o de un servicio.

COSTOS VARIABLES

En palabras de (Colin, 2001, pág. 12) son aquellos costos cuya magnitud cambia en razón directa al volumen de operaciones realizadas.

(Bravo O. G., 2005, pág. 55), manifiesta que los costos variables son aquellos que varían en forma proporcional al volumen de producción o de ventas es decir, si estos aumentan en un 50%, los costos aumentaran en la misma proporción y, por el contrario, la actividad disminuye 20%, en el mismo porcentaje disminuirán los costos.

Los más variables de todos los costos son sin duda alguna los materiales directos y la mano de obra directa. Otros costos variables son los siguientes:

- ✓ Suministros
- ✓ Seguro de accidentes
- ✓ Reparaciones
- ✓ Seguro Social

COSTOS FIJOS

En palabras de (Colin, 2001) son aquellos costos que permanecen constantes en su magnitud dentro de un período determinado, independientemente de los cambios registrados en el volumen de operaciones realizadas.

Según (Bravo O. G., 2005, pág. 54) son aquellos que permanecen constantes por un período relativamente corto, por lo general el ciclo contable de la empresa. Desde el punto de vista teórico, puede decirse que no existen costos fijos puesto

que tarde o temprano todo cambia; sin embargo se catalogan como fijos los siguientes:

- ✓ Seguros
- ✓ Depreciación en línea recta
- ✓ Salarios fijos de supervisión

COSTOS MIXTOS

En palabras de (Colin, 2001) son aquellos costos que tienen elementos tanto fijos como variables.

Según (Bravo O. G., 2005, pág. 56) son aquellos que aumentan o disminuyen con los cambios de producción o de ventas, pero no en forma proporcional al volumen de actividad como los costos variables, ni permanecen fijos a cualquier nivel como los costos fijos.

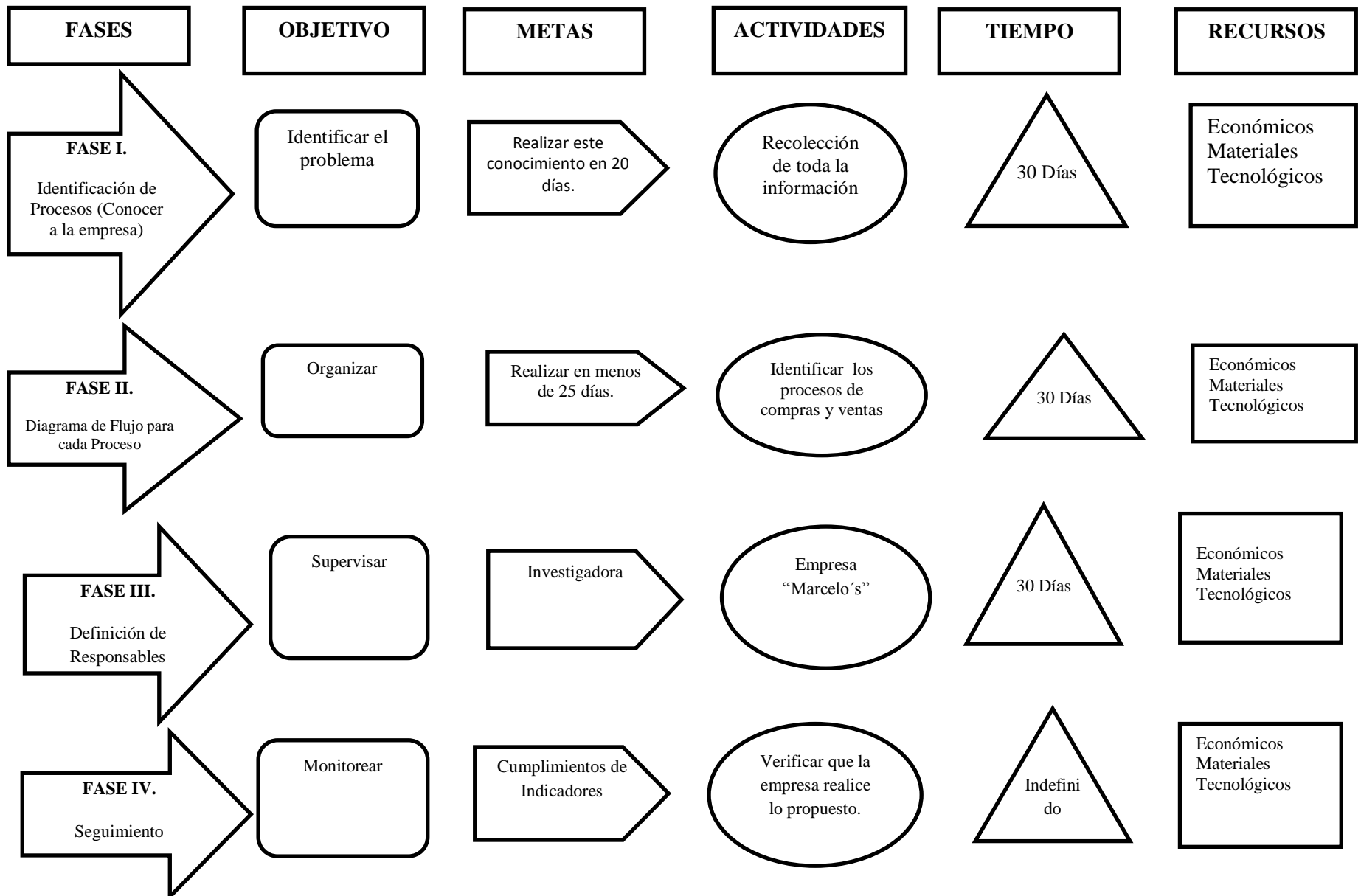
(Colin, 2001, pág. 262), manifiesta que son aquellos que tienen elementos tanto fijo como variable. Estos costos se presentan tanto en producción como en operación y se elevan con los aumentos en el nivel de la actividad de la empresa, pero no aumenta en forma estrictamente proporcional.

6.7. MODELO OPERATIVO

FASES

El modelo Operativo realizado se enfoca de una manera muy práctica con el fin de contribuir a que empresa incremente sus ventas y de esta manera su margen de contribución incremente, fortaleciendo aspectos importantes que permiten tener una mejor visión a la entidad.

MODELO OPERATIVO



Fuente: Propia

Elaborado por: Paredes, V. (2015)

6.7.1 PLANIFICACIÓN Y DIAGNÓSTICO

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

Análisis Interno

La empresa “Marcelo’s” es una empresa que se dedica a la elaboración de alimentos preparados de primera calidad, además brinda el servicio de recepciones a todo evento social.

El producto y el servicio que brinda la empresa está encaminado a dar lo mejor a sus clientes y brindar todo el apoyo necesario en la organización de eventos, además que sea un producto de primera calidad que satisfaga todas las expectativas y necesidades del cliente.

Dentro de la empresa cuenta con varios departamentos como son de producción, inventarios y de contabilidad las mismas que constituyen aspectos fundamentales para que la empresa tenga un adecuado funcionamiento y permita mejorar los niveles de ventas incrementando así su margen de contribución.

Los diversos departamentos especialmente el de inventarios al no contar con un sistema de control interno limita a que las ventas no sean las esperadas por la entidad afectando así su margen de contribución.

CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA

La importancia de conocer a la entidad es uno de los puntos más relevantes dentro del proceso de investigación, el cual permite detectar áreas débiles con la finalidad de que estas sean mejoradas y se optimicen de esta manera los recursos tanto financieros como el talento humano.

Empresa Marcelo's

Cuestionario de Evaluación de Control Interno

Componente: Inventarios

Ejercicio Económico 2014

Objetivo: Medir el nivel de riesgo y confianza respecto al componente inventarios

N.-	Preguntas	SI	NO	N/A	Observaciones
1	¿Existen políticas claramente establecidas que sirvan para controlar los inventarios?		✓		
2	¿Existe un control de máximos y mínimos de existencias?	✓			
3	¿Las compras de inventarios están debidamente autorizadas?		✓		
4	¿Se realiza un adecuado registro contable de los inventarios?		✓		
5	¿Se realiza informes de inventarios que permitan el análisis de pérdidas y manejo de los mismos?		✓		
6	¿Se realizan constataciones físicas periódicamente?		✓		
7	¿Están claramente definidas las responsabilidades para el manejo de los inventarios en cuanto a registro y custodia?		✓		
8	¿Los inventarios físicos, son tomados por personas ajenas a la custodia de inventarios?	✓			
9	¿Existen procedimientos claramente establecidos respecto a la autorización, custodia, registro, control y responsabilidades de los inventarios?		✓		
10	¿El encargado de bodega compara las cantidades recibidas contra las facturas al momento de terminar con la recepción de los productos?	✓			
	Total	3	7		

* Ponderación Total (PT) = **10**
 * Calificación Total (CT) = **3**
 * Nivel de confianza (NC) = $(CT/PT)*100 = (3/10)*100 = \mathbf{30\%}$
 * Nivel de riesgo (NR) = $100\% - NC = 100\% - 30\% = \mathbf{70\%}$

Nivel de confianza		
Bajo	Medio	Alto
15% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
85% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
Alto	Medio	Bajo
Nivel de riesgo		

DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS

Área de Compras

En el área de compras la persona encargada de realizar esta actividad es el gerente, las mismas que se realizan en función de las necesidades diarias que tenga la empresa, también lo efectúan en base a las sugerencias de los empleados ya que ellos conocen directamente el manejo de la bodega, además que la empresa no cuenta con un sistema computarizado para que el inventario sea más factible su manejo y la información sea más confiable.

Además que esta área de inventarios es de gran importancia significativa en la entidad, ya que permite la operacionalidad económica en la empresa, y permite tener un desarrollo viable para un mejor sostenimiento económico del país.

Compra

Procedimientos

- ✓ El proveedor llega a la entidad ofrece sus productos en catálogo o físicamente para una mejor visión de los artículos.
- ✓ El gerente es la persona que recibe al proveedor junto con el jefe de bodega, los dos en conjunto coordinan lo necesario para la producción de la entidad.
- ✓ El gerente de la entidad es quien ultima detalles con el proveedor tales como forma de pago.

- ✓ En caso de devolución de productos lo hace el jefe de bodega con la respectiva factura y el proveedor lo realiza de manera inmediata.

Recepción de Pedidos

- ✓ Los proveedores llegan a la entidad con el fin de entregar los pedidos realizados a la empresa “Marcelo’s”, estas se encuentran ubicadas en la zona centro de la ciudad.
- ✓ El jefe de bodega en conjunto con su ayudante revisan la mercadería que se encuentre de acuerdo a lo emitido en la factura.
- ✓ Posteriormente el jefe de bodega entrega la correspondiente factura al auxiliar contable para su registro necesario.

Pago de mercadería

Procedimientos

- ✓ El auxiliar contable elabora el correspondiente comprobante de retención de acuerdo a los porcentajes establecidos.
- ✓ Si la compra se lo realiza al contado el gerente es quien realiza el cheque una vez coordinado con el proveedor, y es quien personalmente es quien le hace llegar junto con el comprobante de retención y una firma de recibido.
- ✓ Si la compra se realiza a crédito, la misma que es cancelada por el auxiliar contable una vez coordinado el día de pago para proveedores conjuntamente con una firma de responsabilidad.

Almacenamiento y registro de compras

Procedimientos

- ✓ El jefe de bodega en conjunto con su ayudante es quien almacena el inventario en las bodegas de la empresa.
- ✓ La auxiliar contable es quien realiza el respectivo registro en el sistema del inventario para su correspondiente contabilización.

- ✓ El gerente de la empresa es quien obtiene el costo de cada producto, el precio de venta al público.
- ✓ Posteriormente el valor del producto se da a conocer a los empleados para su respectiva venta.

Área de Ventas

Atención y registro de ventas

Procedimientos

- ✓ Los empleados dan la bienvenida a los clientes y brindar su mejor servicio, además que recomiendan el mejor producto para cubrir así sus expectativas.
- ✓ Consecuentemente el empleado receipta el pedido realizado por el cliente.
- ✓ Posteriormente el empleado da la orden en el departamento de producción para su correspondiente despacho.

Facturación y Recaudación

Procedimientos

- ✓ Una vez efectuada la venta, la cajera lo factura y realiza el cobro del mismo.
- ✓ Cuando la venta se realiza a crédito la cajera adjunta una descripción a la factura original y copia en la cual manifiesta que son cuentas por cobrar y lo informa al auxiliar contable.
- ✓ Posteriormente cuando la venta ya es cancelada en efectivo si es el caso se entrega el correspondiente vuelto, y coloca una descripción de que esta cancelada y entrega la factura original al cliente.

Documentación y Respaldo

Procedimientos

- ✓ El cajero de la entidad firma la factura, una vez registrada ya sea como venta personal o si es institucional según sea el caso, se entrega al cliente la factura original con la descripción de cancelada conjuntamente con las firmas de responsabilidad y así por último archivando en la carpeta de clientes.
- ✓ Al terminado el trabajo la cajera realiza el respectivo cierre de caja, cuenta el dinero de la venta y coteja con los comprobantes que son las facturas, para un mejor manejo se coteja con el sistema y el efectivo es depositado en el banco por el auxiliar contable.

Análisis Externo

Clientes

Los clientes con los que tiene relación directa la empresa “Marcelo’s” en brindar sus productos y servicios. Cabe mencionar que el grupo de clientes internos son los mismos integrantes de los diferentes departamentos. Los clientes externos son varios los cuales se detallan a continuación.

- ✓ GAD Municipalidad de Ambato
- ✓ Consejo Provincial
- ✓ Instituciones Financieras
- ✓ Instituciones Educativas

Proveedores

Los proveedores con los que cuenta la empresa “Marcelo’s” son un pilar fundamental para el funcionamiento ya que los mismo abastecen de los elementos necesarios para realizar las actividades económicas, cabe mencionar que son elegidos por sus precios y competitividad sobre todo la calidad de producto que nos ofrecen eso es una parte esencial. Entre ellos tenemos:

- ✓ Juris
- ✓ Pura Pechuga
- ✓ Supan
- ✓ La Fabril
- ✓ Alpina

Competencia

La principal competencia considerada por la empresa “Marcelo’s” es la entidad “C`bastian kafetería”, ya que las dos tiene una similitud en sus productos.

6.7.2 EJECUCIÓN Y DESARROLLO DEL PROCESO DE CONTROL

En este capítulo se muestra de manera explícita el proceso de un modelo de control interno que facilitara el manejo a la empresa en el área de compras y ventas con el fin de que “Marcelo’s” realiza sus actividades de manera eficiente y con un personal, para que el margen de contribución de la empresa incremente al máximo.

Área de Compras

En esta área es una de las principales y necesarias donde se debe implementar controles, ya administración de este rubro determina las mejores condiciones para adquirir inventario y ofrecer un producto de calidad.

- ✓ El objetivo para esta área es que deben asegurar que la empresa realice las compras necesarias de productos de primera calidad, cantidad precisa y en el momento que se requiere para dar un mejor servicio a los clientes.

DIAGNÓSTICO DEL ÁREA DE COMPRAS

El área de compras es una de las indispensables y de mayor preocupación para la empresa “Marcelo’s” por lo que se requiere analizar de manera minuciosa aspectos fundamentales que vinculen con esta área y así poder encontrar

debilidades que permitan ser mejoradas y por ende el margen de contribución de la entidad incrementa, cumpliendo así los objetivos propuestos por la empresa.

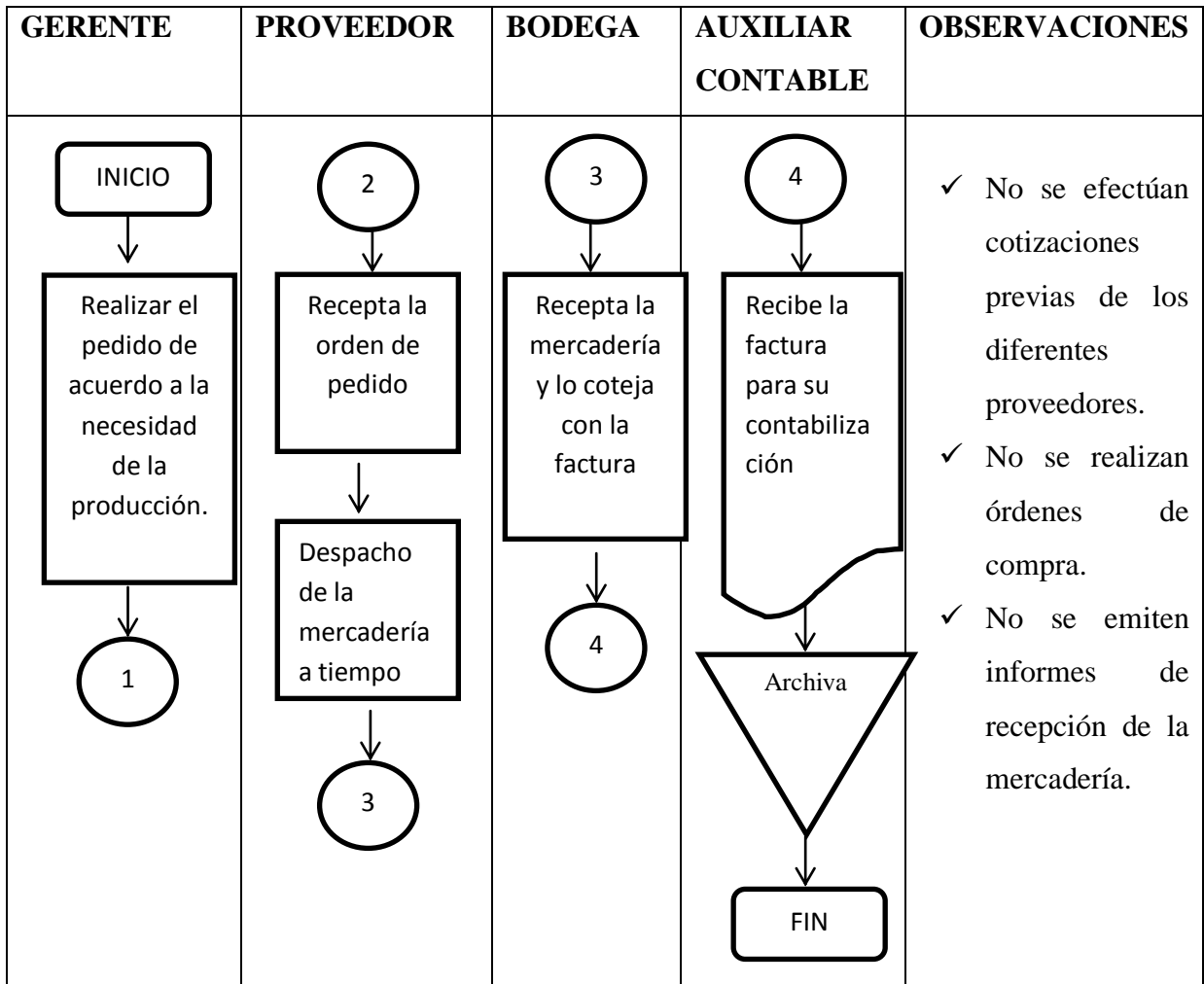
a) Debilidades encontradas en el proceso de compras

- ✓ No existe un manual de funciones para el personal de bodega, que facilite el conocer de manera minuciosa el desempeño de sus actividades con el fin de optimizar recursos.
- ✓ No se efectúan cotizaciones previas para un mejor conocimiento de precios de los productos a los diferentes proveedores.
- ✓ No existen órdenes de compra que respalden la transacción realizada a la empresa “Marcelo’s”
- ✓ No cuenta con un formulario de recepción de la mercadería, el mismo que es importante para poder respaldar si existiere un caso de reposición de productos.

Conclusión

Una vez analizado el proceso de compras y las debilidades que existe en el mismo, es importante mencionar que existe una inadecuada segregación de funciones al personal de la empresa, por lo que se sugiere realizar un manual de procedimientos que facilite con ello el conocimiento de responsabilidades que tiene cada empleado; ya que sin esto provoca retrasos en la producción, coordinación de actividades del personal y conflictos internos.

**DETALLE DE PROCESO DE COMPRAS QUE SE APLICAN EN LA
ACTUALIDAD**



b) No existe un proyecto de capacitación para el personal del departamento de bodega con respecto a compras

- ✓ La empresa debe mantener un proyecto de capacitación constante que mejore las habilidades y destrezas del personal, principalmente que tengan conocimientos actualizados cómo manejar el área de compras de una manera eficiente.
- ✓ Afectación al personal de manera directa, ya que su desempeño no sería el más óptimo para la entidad.

Conclusión

El personal se ha visto afectado considerablemente por la falta de capacitación y por ende sus habilidades y destrezas se han visto limitadas, además esto no permite que los empleados tengan un espíritu de crecimiento profesional y no se desarrolle sus actividades de manera eficiente y coordinada.

c) Faltan procedimientos para controlar las existencias de bodega

- ✓ En la empresa “Marcelo’s” al no existir un programa computarizado para un mejor manejo en el inventario, el área de compras y ventas de la entidad se ve afectado.
- ✓ La entidad debe efectuar de manera periódica constataciones físicas de inventario con el fin de conocer si existen productos dañados o caducos que perjudiquen en la producción y de esta manera las ventas no se vean afectadas, al igual que un reporte de entradas y salida de mercadería que contribuya al conocimiento real del inventario.
- ✓ No existe un adecuado control del gerente en cuanto al personal de bodega.
- ✓ La falta de supervisión en el área de bodega provoca que existan descuadres, los mismos que perjudican el factor económico de la empresa.

CONCLUSIÓN

El área de inventarios en la empresa no es controlada de manera oportuna y eficiente, por parte del personal encargado, es importante contar con un mecanismo de control que permita tener un manejo productivo que ayude al cuidado de este rubro el mismo que forma parte fundamental para la operabilidad de la empresa.

d) Comunicación Deficiente en el Área de Compras

- ✓ No existe una adecuada comunicación entre el personal y el gerente, la misma que dificulta que las actividades sean realizadas de manera oportuna, originando así que las compras de mercadería sea innecesaria.

- ✓ La falta de comunicación limita al personal a realizar sus funciones de manera correcta.

CONCLUSIÓN

Al no existir una adecuada comunicación entre el gerente y el personal, limita a que las funciones no se realicen de manera eficiente y coordinada, y la compra de mercadería sea innecesaria, originando así un sobreabastecimiento de productos y a su vez estos con el tiempo sufran deterioro y exista una amortización de dinero.

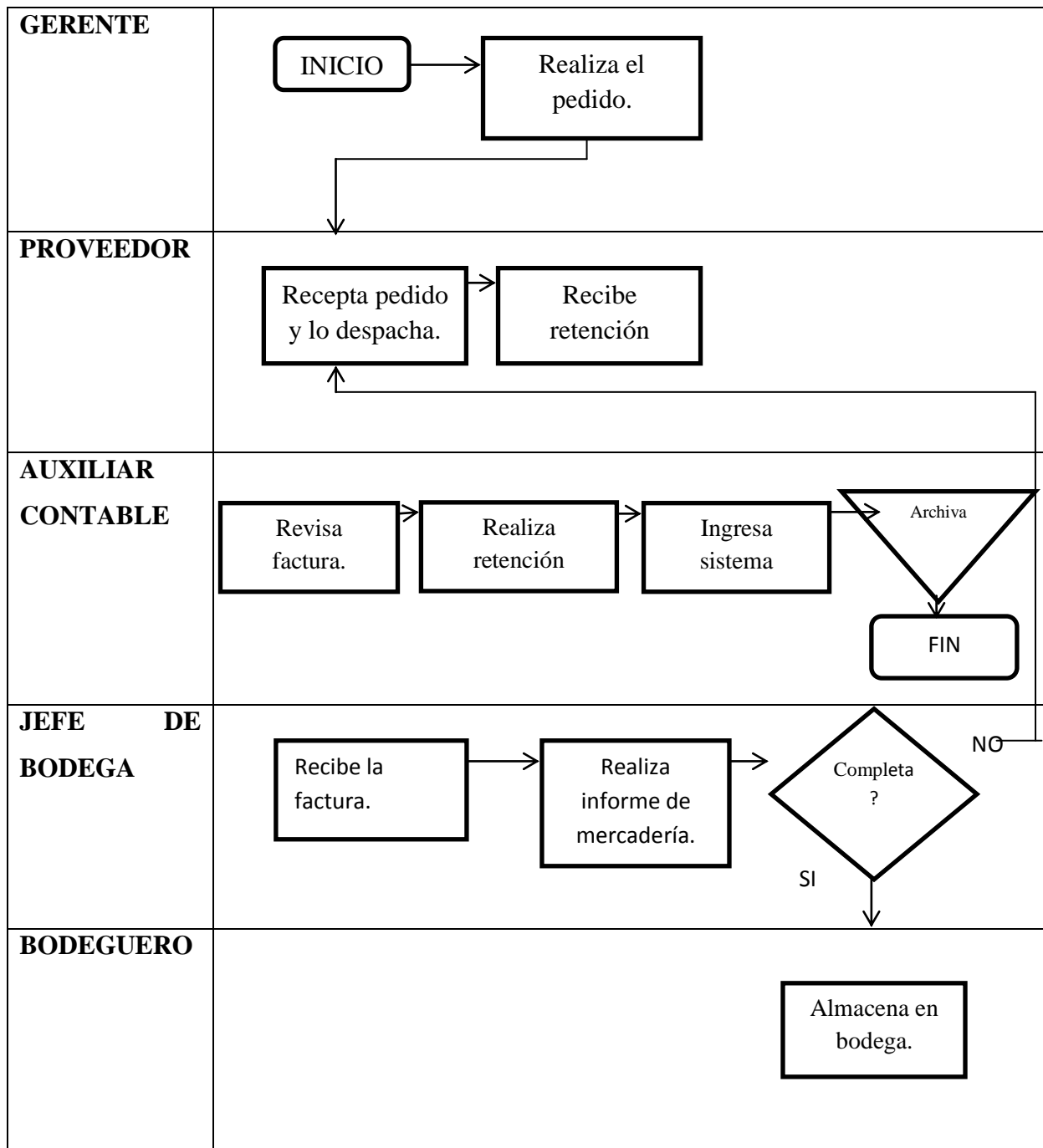
PROPUESTA DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA EL ÁREA DE COMPRAS

Se propone un modelo de control interno eficaz con el fin de solucionar el manejo en esta área y así la empresa no se vea afectada y el personal tenga un mejor conocimiento de cómo controlar el inventario.

MEDIDAS CORRECTIVAS

- ✓ Elaborar un flujograma donde se permita dar a conocer el adecuado proceso que se debe realizar para una correcta compra de productos para la empresa “Marcelo’s”
- ✓ Propuesta de un manual de funciones dirigido al jefe de bodega con el fin de dar a conocer las actividades específicas a realizar.
- ✓ Capacitación constante al área de compras.
- ✓ Canales de comunicación.

FLUJOGRAMA PROPUESTO PARA EL ÁREA DE COMPRA



Fuente: Propia

Elaborado por: Paredes, V. (2015)



MARCELO'S

MANUAL DE FUNCIONES PROPUESTO




Fecha de Aprobación: 23/06/2015	Asignación: Jefe de Bodega
Área: Bodega	Explicación: Descripción detallada del manual de funciones para el jefe de bodega
Objetivo del Manual Garantizar información real sobre el inventario	
Importancia de la Función a Desempeñar Es esencial que la persona encargada de este cargo sea responsable ,y mantenga un trato cordial con todo el personal para que las funciones nos se vean afectadas dentro de la empresa y de esta manera exista una coordinación y planificación que resulte eficiente, con el fin de proporcionar al gerente información real del inventario.	
Funciones a Desempeñar <ul style="list-style-type: none">* Recepción de mercadería*Coordinar actividades de almacenamiento en bodega*Despechar los productos necesarios para la producción*Efectuar constataciones físicas periódicamente*Supervisar que exista suficiente stock de productos*Revisar que los productos tengan un adecuado tratamiento en bodega	
Características Específicas <ul style="list-style-type: none">*Habilidad de organización del inventario*Exigente capacidad de revisión e inspección de los productos*Responsabilidad absoluta en cuanto a los productos que se reciba en bodega*Responsabilidad en el desempeño de las funciones de bodega	
Requisitos Mínimos para el Cargo a Desempeñar <ul style="list-style-type: none">* Profesional graduado en las áreas de Contabilidad y Auditoría o afines a esta carrera*Experiencia por lo menos de 2 años en actividades similares*Disposición inmediata*Cursos efectuados en manejo de bodega	

Fuente: Propia

Elaborado por: Paredes, V. (2015)

Informe de recepción de mercadería

Este informe de recepción de mercadería ayudará a que existe un mejor control del inventario y por ende mejora las actividades y funciones que elabora el personal de esta área, cabe recalcar que este documento será emitido por el jefe de bodega y posteriormente entrega al auxiliar contable para el respaldo en archivo.

	MARCELO'S	No.- 001-																											
	Castillo y Rocafuerte 10-45																												
INFORME DE RECEPCIÓN DE MERCADERÍA																													
Proveedor: _____	Recibido Conforme _____																												
Fecha de Recepción: _____	Guía de Remisión No.- _____																												
Factura No.- _____																													
<table border="1"><thead><tr><th>CANTIDAD</th><th>DETALLE</th><th>OBSERVACIONES</th></tr></thead><tbody><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr></tbody></table>			CANTIDAD	DETALLE	OBSERVACIONES																								
CANTIDAD	DETALLE	OBSERVACIONES																											
Imprenta: Morejon Urbina "Morejon" Castillo y Rocafuerte 10-34																													

CAPACITACIÓN ÁREA DE COMPRAS

La empresa Marcelo's deberá realizar un proyecto de capacitación a todo el personal especialmente en el área de compras con el fin de mejorar sus procesos y así su margen de contribución de la misma. Es importante y esencial abarcar temas como son:

- ✓ Métodos de compra en cuanto a identificación de calidad del producto precio y sus descuentos.
- ✓ Técnicas que ayuden a contribuir a la mejora del inventario

- ✓ Elaboración de documentos que con llevan la compra y sirven como respaldo de la misma.
- ✓ Estrategias que ayuden a negociar con los proveedores temas importantes como precio, calidad, sobre todo descuentos.
- ✓ La empresa contrató un sistema contable como el Micro Plus para una mejor contabilización de los inventarios ya si poder llevar información precisa al gerente, con el fin de que tome decisiones acertadas en el beneficio de la entidad.

Objetivos de Control Interno del área de Compras

- ✓ Mercadería en gran variedad
- ✓ Un stock necesario para la producción
- ✓ Precios accesibles

Para alcanzar estos objetivos a cabalidad se requieren de ciertos factores que puedan facilitar el manejo y por ende el beneficio que la entidad espera. Se utilizará los siguientes procedimientos:

Autorización

Cotejar que todos los documentos se han aprobados por el gerente de la entidad con el fin que sea el responsable de dicho documento en la gestión de la empresa y por ende asuma la responsabilidad.

Selección

Requerir varias cotizaciones a los diferentes proveedores con la finalidad de analizar el costo de los productos que ofrecen.

Verificación y Evaluación

Es indispensable y esencial que todo documento que se maneje en el departamento de compras tenga la aprobación y revisión respectiva por parte del gerente, verificando que se cumpla las disposiciones legalmente establecidas.

Stock de existencias

Es necesario tener un stock suficiente y abastecido con el fin de que la producción no se vea afectada y la operacionabilidad de la entidad continua de manera normal evitando así contra tiempos con los clientes que son la parte fundamental para la economía de la entidad.

CANALES DE COMUNICACIÓN ÁREA DE COMPRAS

Uno de los principales medios para que los objetivos se cumplan a cabalidad y la empresa tenga una operacionabilidad exitosa, es la comunicación ya que de esta depende como se desarrollen los procesos con el fin de que sean eficaces que permitan cumplir con lo establecido. Si bien es cierto la comunicación existe de muchas maneras puede ser horizontal y diagonal, ascendente o descendente, por eso la importancia de utilizar los canales de comunicación que puedan transmitir mensajes de manera eficiente.

En la empresa “Marcelo’s” la mayoría de los canales de comunicación son personales, ya que es una entidad pequeña, por ello se sugiere formalizar de tal manera que quede evidenciado, y utilizar los siguientes canales.

Canales de Comunicación		
Escritos	<ul style="list-style-type: none">➤ Oficios➤ Carteles➤ Circulares	Es esencial tener una adecuada comunicación de tal manera que quede evidenciado y lo que se desea transmitir sea claro y preciso sin dar lugar a malas interpretaciones.
Tecnológicos	<ul style="list-style-type: none">➤ Vía Telefónica➤ Correo Electrónico	Al usar este tipo de canales tecnológicos, se ahorra recursos económicos y a su vez tiempo.

Fuente: Propia

Elaborado por: Paredes, V. (2015)

ÁREA DE VENTAS

El área de ventas es una de las más importantes dentro de la entidad, ya que esta activa las operaciones económica de la empresa “Marcelo’s”. El enfoque que tiene la administración sobre esta área, es que la venta se realice de manera oportuna, y sobre todo brindar un producto y servicio de calidad para así poder satisfacer las expectativas del cliente.

Diagnóstico del Área de Ventas

El área de ventas pese a ser una de las más importantes se ha visto afectada por la poca comunicación entre el personal, y por ende existe una atención ineficiente al cliente afectando así al margen de contribución dela entidad.

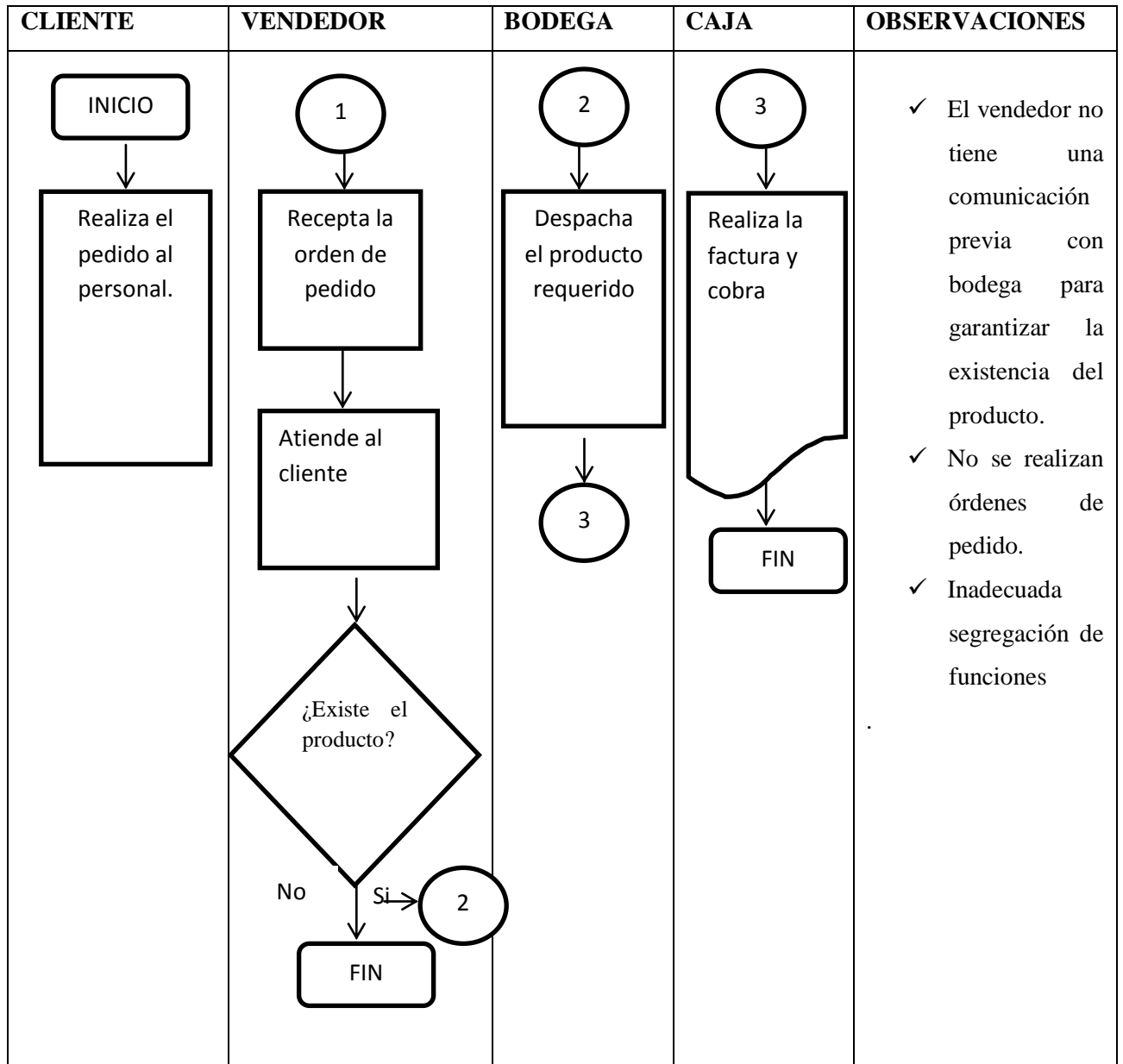
Además el área de ventas representa la continuidad de las operaciones económicas y brindar un producto de calidad que permita tener estabilidad laboral al personal de la entidad. Identificar las debilidades que contribuirá a la empresa a mejorarlas.

Debilidades detectadas en el área de ventas

a) Debilidad encontrada en cuanto al procedimiento que se realiza en la venta

El tratamiento que se le da a esta área no es el más óptimo para la empresa, debido a que la falta de comunicación del personal afecta de manera directa, además que al no contar con un sistema que permita la revisión del inventario perjudica significativamente y por ende afectando así al buen servicio que brinda la entidad.

FLUJOGRAMA EN LA ACTUALIDAD DEL ÁREA DE VENTAS



b) Inexistencia de un proyecto de capacitación al personal de ventas

- ✓ Desconocimientos de estrategias actuales por parte del personal de ventas, afectando al margen de contribución de la entidad.
- ✓ Promover charlas en cuanto a las destrezas y habilidades que puedan desempeñar el personal de ventas.
- ✓ Pérdida de productividad y credibilidad del personal de ventas frente a los clientes de la empresa.

Conclusión

Al no contar con un proyecto de capacitación constante en el personal de ventas se vio afectado directamente a las habilidades y destrezas de los empleados, ya que sus estrategias de ventas no eran las más óptimas y actuales que permitan tener confianza al momento de brindar el producto, disminuyendo así los volúmenes de venta y por ende el margen de contribución de la entidad.

c) Falta de procedimientos de control para la salida de inventario de la bodega

- ✓ No existe un documento de soporte que permita detallar la salida del inventario de bodega hacia producción.
- ✓ Deficiente control por parte del gerente al jefe de bodega en cuanto al ingreso y salida del inventario.
- ✓ Falta de constataciones físicas por parte del jefe bodega lo cual afecta directamente al factor económico de la entidad.
- ✓ Pérdida de mercadería a causa de los descuadres del inventario, afectando al margen de contribución de la empresa.

Conclusión

La productividad de la empresa se vio afectada a causa de la inexistencia de constataciones físicas del inventario, la supervisión ineficiente que realiza el gerente al personal de bodega es uno de los factores de mayor incidencia, para que el despacho de los productos se realice de manera eficiente.

d) Falta de definición de procedimientos para las ventas a crédito

- ✓ No existe un procedimiento donde se vea reflejado que existen las ventas a crédito.
- ✓ Las ventas a crédito deben tener documentos de soporte que faciliten tanto a la empresa como al cliente tener un conocimiento previo de las condiciones que permiten acceder a estos créditos.
- ✓ El gerente no ha definido procedimientos de cobranza para este tipo de ventas a crédito.
- ✓ Al tener clientes morosos la empresa se ve afectada y debe tener una provisión de cuentas incobrables para que mejore su margen de contribución.

Conclusión

Las ventas a crédito son de mucho riesgo para la entidad ya que tiene una cartera de cobranza significativa, y los procedimientos que no están descritos por parte del gerente perjudican a la toma de decisiones de como otorgar un crédito seguro.

e) Falta de comunicación entre las áreas de venta y bodega

- ✓ Al no existir una adecuada comunicación en la empresa, se limita la atención al cliente, afectando así al incremento de ventas.
- ✓ La falta de comunicación que existe en la entidad no permite que el ambiente dentro de la empresa no sea el más adecuado.

CONCLUSIÓN

Los vendedores de la empresa al no tener una comunicación adecuada con el jefe de bodega y demás colaboradores, ocasiona problemas en la venta de mercadería ya que los productos no siempre van a estar en un stock ilimitado causando así una deficiente atención al cliente y por ende el margen de contribución de la empresa no va hacer el más óptimo.

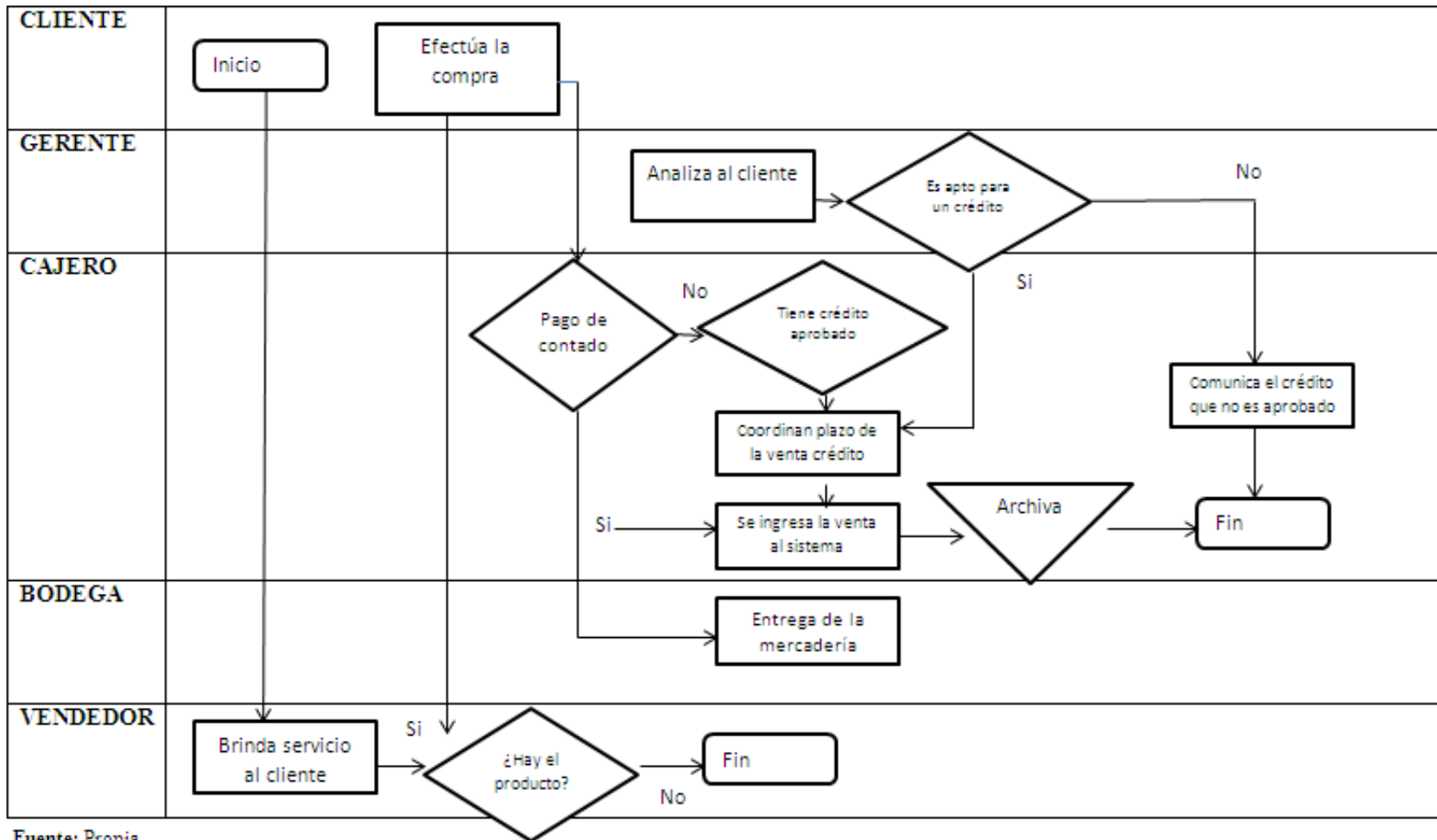
Conclusión

Al no contar con una adecuada comunicación se ve afectada la atención al cliente provocando así una disminución en las ventas y perjudicando que el margen de contribución no sea el esperado por el gerente de la empresa.

PROPUESTA DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA EL ÁREA DE VENTAS

- ✓ Realizar un flujograma donde se representen de manera clara y precisa el proceso de ventas.
- ✓ Documentación necesaria para el proceso de ventas principal evidencia dentro de la empresa.
- ✓ Capacitación al área de ventas
- ✓ Objetivos propuestos para el área de ventas
- ✓ Propuesta de un modelo de efectividad total.
- ✓ Canales de comunicación

PROPUESTA DE UN FLUJOGRAMA PARA EL ÁREA DE VENTAS



Fuente: Propia
 Elaborado por: Paredas, V. (2015)

DOCUMENTACIÓN

Realizar un documento que se denomina nota de pedido en donde se detalla el producto que requiere con las características específicas, para un mejor manejo tanto del cliente como de la empresa, porque así tendremos un cliente satisfecho y por ende las ventas se verán incrementadas y se cumplirán los objetivos de la organización.

	MARCELO'S		No.- 001-																														
	Castillo y Rocafuerte 10-45																																
NOTA DE PEDIDO DE MERCADERÍA																																	
Cliente:	_____	Forma de Pago:	_____																														
Fecha de Pedido:	_____	Fecha de Entrega:	_____																														
Cliente	_____	Ciudad:	_____																														
<table border="1" data-bbox="544 1149 1209 1534"><thead><tr><th>CANTIDAD</th><th>PRODUCTO</th><th>PRECIO TOTAL</th></tr></thead><tbody><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr></tbody></table>				CANTIDAD	PRODUCTO	PRECIO TOTAL																											
CANTIDAD	PRODUCTO	PRECIO TOTAL																															
Imprenta: Morejon Urbina "Morejon" Castillo y Rocafuerte 10-34																																	

Fuente: Propia

Elaborado por: Paredes, V. (2015)

CAPACITACIÓN

Es indispensable realizar un proyecto de capacitación para el personal de ventas con el fin de mejorar las estrategias y así mejorar los factores

que se relacionen con este rubro, exponiendo temas de importancia como son los siguientes:

- ✓ Estrategias de ventas actuales.
- ✓ Otorgación de Créditos
- ✓ Estrategias de publicidad

CONTROL DE BODEGA

- ✓ Es importante que el gerente de la empresa defina funciones al jefe de bodega como las de recibir la mercadería de acuerdo al detalle correspondiente de la factura, un despacho eficiente, y que se realicen constataciones físicas con frecuencia con el fin de tener información que facilite a la toma de decisiones.
- ✓ Efectuar procedimientos sorpresivos para observar si se despacha los productos de acuerdo al detalle de la factura.
- ✓ Adoptar un sistema de seguridad de cámaras con el fin de tener mejor control sobre el inventario.

VENTAS A CRÉDITO APROBACIÓN

El gerente de la empresa “Marcelo’s” debe informar cuales son los procedimientos para poder otorgar créditos, su respectiva fase de cobranza y así de esta manera será un proceso que beneficie a la entidad.

Es importante considerar aspectos importantes dentro de la etapa de otorgación de créditos entre las cuales tenemos:

- ✚ Monto del crédito a otorgarse.
- ✚ Capacidad de solvencia del cliente.
- ✚ Conocer el motivo para el cual requiere el crédito.
- ✚ Documentos que soliciten en la otorgación del crédito.

- ✚ Verificar que el cliente realice sus pagos dentro del período establecido.

Los clientes que requieran un crédito en la empresa “Marcelo’s” deberán llenar un formulario donde consten datos importantes cuando solicite nuestros productos y servicios.

Al momento de otorgarse el crédito para un mejor control la cajera de la empresa deberá llenar un formulario de respaldo donde quede detallado datos del cliente la cual se denominará tarjeta de control de crédito, conjuntamente con un recibo de cobro para un mejor respaldo de la empresa.

Objetivos de Control Interno para el Área de Ventas

- ✓ Incrementar las ventas de la empresa
- ✓ Mejorar la atención al cliente
- ✓ Supervisar que el producto sea el requerido por el cliente
- ✓ Verificar la otorgación de créditos
- ✓ Tener la suficiente documentación de respaldo de los créditos
- ✓ Verificar que el producto tenga el precio asignado por el gerente

Es importante para cumplir con estos objetivos tener en cuenta ciertos procedimientos importantes que nos facilitará el trabajo.

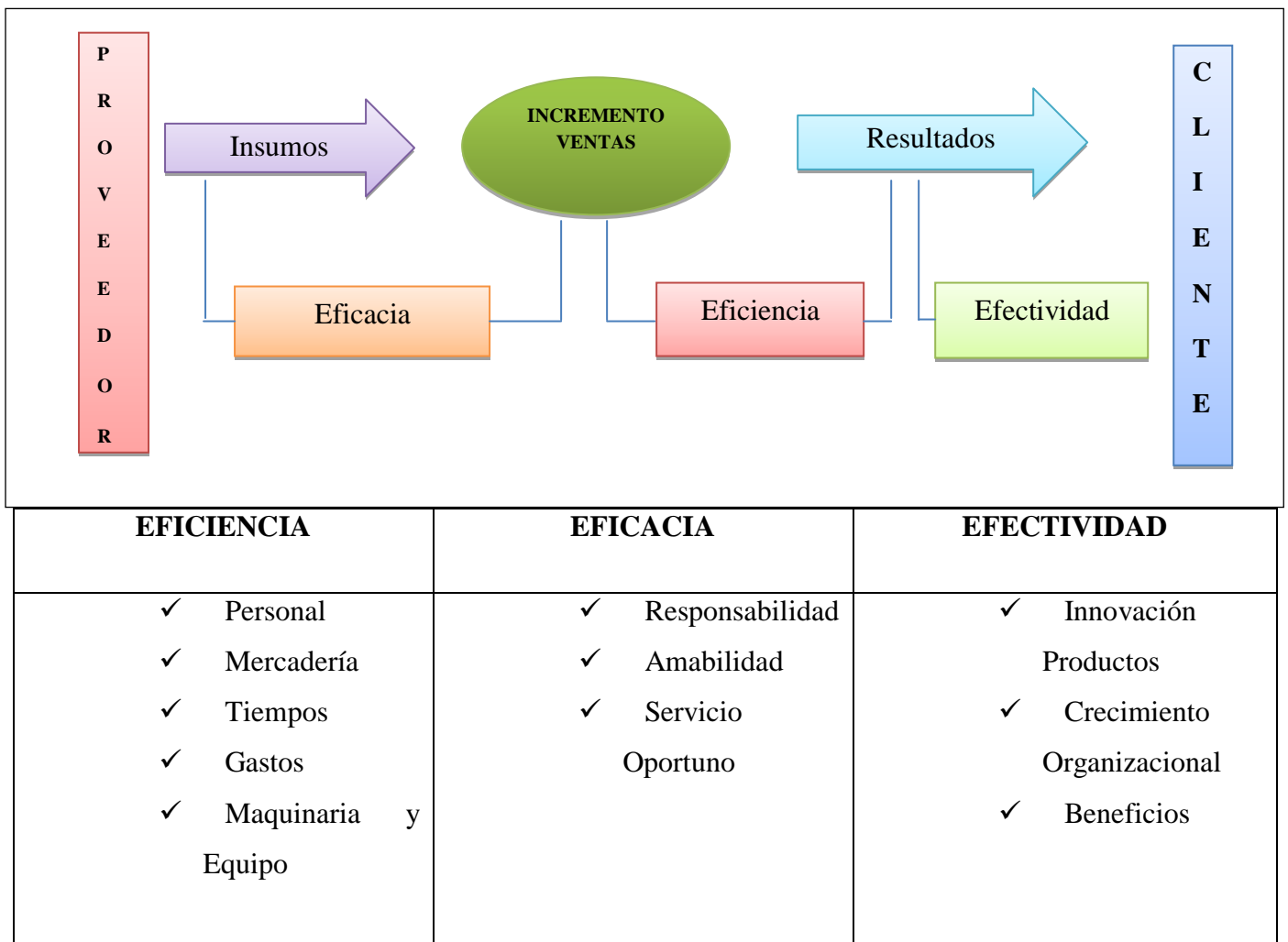
- ✓ Adecuada segregación de funciones al personal
- ✓ Capacitación constante al personal
- ✓ Comunicación contante de los diferentes departamentos

Autorización

Comprobar que exista la documentación revisada y aprobada por el gerente de la entidad en cuanto a la otorgación de crédito, posteriormente que la cajera tiene la responsabilidad de manejar dicha documentación.

PROPUESTA DE MODELO DE EFECTIVIDAD TOTAL

Con la aplicación de un modelo de efectividad total la empresa mejorará sus niveles de eficiencia, eficacia y efectividad, logrando así que el personal tenga un desempeño de calidad con el fin de que las ventas de la entidad sean el resultado esperado y por ende el margen de contribución incremente significativamente.



Fuente: Auditoría de Gestión
Elaborado por: Paredes, V. (2015)

Análisis

- ✓ Al aplicar este modelo de efectividad total la empresa se beneficia, ya que mediante este puede determinar los factores como eficiencia, eficacia y efectividad los mismo ayudan a que se optimiza de manera adecuada los recurso de la entidad, obteniendo un producto de calidad y que su impacto en el mercado local y nacional sea productiva y su imagen empresarial le permita cubrir nuevos mercados a fin de tener los resultados esperados.

CANALES DE COMUNICACIÓN ÁREA DE VENTAS

Es importante tener canales de comunicación dentro de una empresa, los mismos que permitan tener un ambiente laboral ameno, con la finalidad de proporcionar a los clientes un servicio de calidad y que así las ventas de la entidad incrementen significativamente.

Canales de Comunicación		
Escritos	<ul style="list-style-type: none">➤ Oficios➤ Manuales	Es primordial la comunicación en una empresa, y es necesario utilizar medios escritos como forma de llegar a todo el personal de la entidad con un mensaje claro de lo que se desea transmitir.
Tecnológicos	<ul style="list-style-type: none">➤ Vía Telefónica➤ Correo Electrónico	Este tipo de medios de comunicación facilitan al gerente comunicar a todo el personal.

Fuente: Propia

Elaborado por: Paredes, V. (2015)

INDICADORES DE GESTIÓN Y DE RENTABILIDAD

COMPONENTE	OBJETIVO REAL	FÓRMULA	OBJETIVO ESPERADO
AMBIENTE DE CONTROL	AI = 13 / 20 AI = 65%	AL= Empleados satisfechos / total de empleados	85%
VALORACIÓN DE RIESGOS	Año 2013 = 9.99% Año 2014 = 5.93%	Rentabilidad sobre ventas = (Utilidades / Ventas) x 100	70%
ACTIVIDADES DE CONTROL	CO = 9 / 20 CO = 45%	CO=Objetivos propuestos / Objetivos Alcanzados	85%
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	MC = 3 / 20 MC = 15%	MC= Métodos de establecidos / Métodos de comunicación utilizados	50%
MONITOREO	EM = 9 / 20 EM = 45%	EM=Metas establecidas / resultados obtenidos	80%

Fuente: Propia

Elaborador por: Paredes, V. (2015)

ANÁLISIS

Una vez realizada la aplicación de indicadores de gestión y de rentabilidad nos facilita determinar puntos débiles que la empresa debe mejorar con el fin de que sus ventas sean las esperadas y por ende su margen de contribución sea satisfactoria para la entidad, además a utilización de los cinco elementos ayudará a que las metas se cumplan de manera eficiente.

6.8 ADMINISTRACIÓN

La administración de la empresa está a disposición de las siguientes personas.

NOMBRES	CARGOS
Marcelo Murgueytio	Gerente
Germania Flores	Cajera
Israel Córdova	Vendedor
Marcelo Paredes	Jefe de Bodega
María José Terán	Auxiliar Contable

- ✓ Es importante mencionar que todo el personal en conjunto ayudarán al cumplimiento de la propuesta con el fin de que se mejore el nivel de ventas y todas las áreas vinculadas con este rubro especialmente inventarios para brindar un producto y servicio de calidad cubriendo las expectativas y necesidades del cliente.

6.9 PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN

La propuesta está diseñada de acuerdo a las necesidades de la entidad, y se fundamenta en un plan de monitoreo que facilitará a la empresa tener resultados positivos y tomar decisiones acertadas que conlleven a la consecución de metas y por ende al éxito de la organización.

PLAN DE EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

N.-	ITEMS	ACTIVIDAD
1	¿Qué evaluar?	Evaluar los procesos de compras y ventas con los que cuenta la organización y medir el grado de eficiencia, eficacia y productividad de las operaciones del personal.
2	¿Por qué evaluar?	Es indispensable la evaluación porque, permite detectar debilidades con el fin de mejorarlas.
3	¿Para qué evaluar?	Constatar que las funciones se desempeñen de manera eficiente.
4	¿Con que criterios?	<p>Eficiencia: Optimizar los recursos de la entidad y así obtener el resultado esperado.</p> <p>Eficacia: Cumplir a cabalidad los objetivos y metas propuestas en el tiempo establecido, logrando así cubrir las expectativas y necesidades de los clientes.</p> <p>Efectividad: Alcance de resultados, sin ningún contra tiempo ni pérdidas económicas.</p>
5	Indicadores	Cuantitativos y Cualitativos que nos permitan tener una mejor visión para lograr los objetivos.
6	¿Quién evalúa?	Gerente
7	¿Cuándo evalúa?	La evaluación se realizará cada seis meses para un mejor control.
8	¿Con que evaluar?	Se utiliza los siguientes mecanismos de evaluación: aplicar encuestas realizadas a los clientes, y ejecutando cuestionarios de control interno con el fin de que de tener información confiable para la organización.

Fuente: Propuesta de Evaluación

Elaborado por: Paredes, V. (2015)

BIBLIOGRAFÍA

- GRAJALES, Tevni G. ((2011:internet).
- Alvarado, A., & Villatoro, P. (2005). *Control Interno de una empresa comercial*. Guatemala.
- Alvear, M. T. (Septiembre de 2012). *Instituto Nacional de Tecnología Industrial*.
Obtenido de Internet:
<http://www.fing.edu.uy/sites/default/files/2011/3161/M%C3%B3dulo%205%20-%20Costos.pdf>
- Anaya, H. O. (2004). En H. O. Anaya, *Análisi Financiero Aplicado* (pág. 197). Bogotá.
- ARNAL J, D. R., & LATORRE, A. (2011). internet.
- Bravo, A. (2007). *El control interno en el inventario de respuestas automotrices es fuente de utilidades liquidas*. Manta.
- Bravo, O. G. (2005). *Contabilidad de Costos*. Bogotá: Nomos S.A.
- Cantú, G. (2005). *Inventarios*. Mexico: McGrawHill.
- Colin, J. G. (2001). *Contabilidad de Costos*. Mexicana : Miembro de la Camara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.
- CORNNET, J., & BECKNER, W. (2011).
- Diario El Heraldo. (20 de Junio de 2013). Clausuran restaurantes en Tungurahua. *El Herado*.
- Estupiñan, R. (2006). *Control Interno-Informe COSO*. México: McGrawHill.
- Evans, M. J., & Rosenthal, J. S. (2004). *Probabilidad y estadística* (Primera Edición ed.). Barcelona, Madrid: Reverté Editorial.
- Gonzáles Gómez, J., Marrero Morini, S., & Nacimiento, E. (2003). *Control y Gestión del área Comercial y de Producción de la Pyme*. SV Factura Plus.
- Herrera, E. (2004). *Tutoria de investigacion científica*. Quito.
- LEIVA, Francisco. (2006). En F. LEIVA.
- Mantilla, S. A. (2009). *Auditoría del Control Interno*. Bogotá: ECO Editorial.
- Meza, L. (2011). *El paradigma positivista y la concepción dialéctica del conocimiento*. Obtenido de <http://www.tec->

digital.itcr.ac.cr/revistamatematica/ContribucionesV4n22003/meza/pag1.html

- Milton, M. (2011). En M. K. E., *Auditoria de Gestión* (pág. 15). Quito: Producciones Digitales Abya- Yala.
- OCHOA. (2007). OCHOA.
- Ortega, A. (2008). Planeación Financiera Estraégica. En A. L. Castro, *Planeación Financiera Estraégica* (pág. 113).
- Pearce, D. W. (1999). *Diccionario de Akal de Economía Moderna* (Primera Edición ed.). Madrid: Akal S.A. Editorial.
- Pozo, A. (2008). *auditoria del rubro ventas, cuentas por cobrar y efectivo para una empresa industrial del sector alimenticio*. Guayaquil.
- Puerres, I. (2011). *Auditoria Financiera*. Cali.
- Romero, J. (31 de 08 de 2012). *Control interno según COSO*. Obtenido de Auditoria y control interno: <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria-2/control-interno-segun-coso.htm>
- SILVA. (2011).
- Whittington, R. (2005). *Control Interno en las Organizaciones*. México: MacGrawHill.

ANEXOS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENCUESTA

OBJETIVO GENERAL:

- Determinar el impacto del control interno de inventarios en el margen de contribución en la empresa Marcelo's para una acertada toma de decisiones.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Evaluar el proceso del control interno de inventario en la empresa Marcelo's del Cantón Ambato para el cumplimiento de sus objetivos.
- Analizar el margen de contribución de la empresa Marcelo's del Cantón Ambato para la toma de decisiones.
- Proponer un modelo de control interno aplicado a inventario a fin de mejorar el margen de contribución.
- Determinar la relación que existe entre el control interno y el margen de contribución.

Cuestionario

- ¿El ambiente laboral dentro de la empresa es ameno?
SI NO
- ¿Se cumplen los objetivos propuestos a cabalidad en el tiempo establecido?
SI NO
- ¿Existe una adecuada segregación de funciones en el personal?
SI NO
- ¿Se evalúa y revisa con cierta periodicidad el trabajo realizado por el personal responsable del ejercicio de los recursos?
SI NO

- ¿Existe una comunicación adecuada entre el gerente y el personal?
SI NO

- ¿Existe controles establecidos para mantener actualizados los sistemas de información desarrollados en la empresa?
SI NO

- ¿Existen retroalimentación entre el personal sobre las diversas problemáticas que se presentan en el ejercicio de los recursos?
SI NO

- ¿Se realiza periódicamente constataciones físicas a los inventarios?
SI NO

- ¿Existe un modelo de control interno en la gestión del inventario en la empresa?
SI NO

- ¿Se ha incrementado las ventas en un porcentaje significativo en relación al año anterior?
SI NO

- ¿Cuenta la empresa con un sistema de costeo?
SI NO

- ¿Son controlados los costos fijos por la entidad?
SI NO

- ¿Son controlados los costos fijos por la entidad?
SI NO

- 14.-. ¿Son importantes los costos mixtos dentro de la producción?
SI NO

TABLA DE T DE STUDENT

LA DISTRIBUCION t

Si X tiene ν grados de libertad, entonces $Pr.(X \leq x) = P$.

ν	P=0.90	P=0.95	0.975	0.990	0.995	0.999	0.9995
1	3.078	6.314	12.706	31.821	63.657	318.302	636.619
2	1.886	2.920	4.303	6.965	9.925	22.327	31.598
3	1.638	2.353	3.182	4.541	5.841	10.215	12.941
4	1.533	2.132	2.776	3.747	4.604	7.173	8.610
5	1.476	2.015	2.571	3.365	4.032	5.894	6.859
6	1.440	1.943	2.447	3.143	3.707	5.208	5.959
7	1.415	1.895	2.365	2.998	3.499	4.785	5.405
8	1.397	1.860	2.306	2.896	3.355	4.501	5.041
9	1.383	1.833	2.262	2.821	3.250	4.297	4.781
10	1.372	1.812	2.228	2.764	3.169	4.144	4.587
11	1.363	1.796	2.201	2.718	3.106	4.025	4.437
12	1.356	1.782	2.179	2.681	3.055	3.930	4.318
13	1.350	1.771	2.160	2.650	3.012	3.852	4.221
14	1.345	1.761	2.145	2.624	2.977	3.787	4.140
15	1.341	1.753	2.131	2.602	2.947	3.733	4.073
16	1.337	1.746	2.120	2.583	2.921	3.686	4.015
17	1.333	1.740	2.110	2.567	2.898	3.646	3.965
18	1.330	1.734	2.101	2.552	2.878	3.611	3.922
19	1.328	1.729	2.093	2.539	2.861	3.579	3.883
20	1.325	1.725	2.086	2.528	2.845	3.552	3.850
24	1.318	1.711	2.064	2.492	2.797	3.467	3.745
30	1.310	1.697	2.042	2.457	2.750	3.385	3.646
40	1.303	1.684	2.021	2.423	2.704	3.307	3.551
50	1.299	1.676	2.009	2.403	2.678	3.261	3.496
60	1.296	1.671	2.000	2.390	2.660	3.232	3.460
80	1.292	1.664	1.990	2.374	2.639	3.195	3.416
100	1.290	1.660	1.984	2.364	2.626	3.174	3.391
200	1.286	1.653	1.972	2.345	2.601	3.131	3.340
∞	1.282	1.645	1.960	2.326	2.576	3.090	3.291